



ISSN: 1994-4217 (Print) 2518-5586(online)

Journal of College of Education

Available online at: <https://eduj.uowasit.edu.iq>

Resea. Saad Swadi
Ayyez

Wasit Education
Directorate

Dr. Mahdi Moqadasi
Nia

Dr. Hossein Taktabar
Firouzjai

University of Qom,
Faculty of Literature
and Humanities

Email:

saad.swadiayyez@gmail.com
m.moqadasi@qom.ac.ir
h.taktabar@qom.ac.ir

Keywords:

Refusal Strategies,
Pragmatics,
Politeness, One
Thousand and One
Nights



Article info

Article history:

Received 20.May.2024

Accepted 24.Jul.2024

Published 15.Aug.2024



Strategies of Rejection in "One Thousand and One Nights": A Pragmatic Historical Study

A B S T R A C T

One of the most important trading competencies in any language is the ability to preserve people's dignity and the positive social value they claim effectively for themselves. However, this social value can sometimes be at risk for various reasons, including rejection of their request or invitation, or due to their beliefs. There are various strategies used for refusal, some direct and others indirect. This study attempted to uncover refusal strategies in the book "One Thousand and One Nights". The results of this descriptive-analytical study, based on Beebe's theory (1990), indicate that among the various refusal strategies, the "stating the reason for refusal" strategy occupies the first position, followed by the strategies of "stating philosophy" and "stating principle," which indicate the extent of people's concern with social and religious customs.

Regarding the extent of using refusal strategies depending on the speaker's status, it should be noted that those in a higher status varied in employing strategies, while it was different for those in a lower status. Among the most common strategies across different groups are "stating the reason" and "stating philosophy" strategies.

© 2022 EDUJ, College of Education for Human Science, Wasit University

DOI: <https://doi.org/10.31185/eduj.Vol56.Iss1.3924>

استراتيجيات الرفض في كتاب «ألف ليلة وليلة»: دراسة تداولية تاريخية

الباحث: م.م سعد سواوي عايز أ.د.مهدي مقدسي نيا أ.د. حسين تكتيتار فيروزجاني

المديرية العامة لتربية واسط جامعة قم/ كلية الآداب جامعة قم / كلية الآداب والعلوم الإنسانية

الملخص

من أهم الكفاءات التداولية في أي لغة الحفاظ على ماء وجه الأشخاص والقيمة الاجتماعية الإيجابية التي يزعمونها بشكل فعال لأنفسهم ولكن هذه القيمة الاجتماعية قد تتعرض للخطر أحياناً وذلك لأسباب مختلفة منها رفض طلبه أو دعوته أو معتقداته. هناك استراتيجيات مختلفة يتم استخدامها للرفض بعضها مباشرة والأخرى غير مباشرة.

حاولت هذه الدراسة الكشف عن استراتيجيات الرفض في كتاب « ألف ليلة وليلة ». لا تشير نتائج هذه الدراسة الوصفية التحليلية المعتمدة على نظرية بيبي (١٩٩٠) إلى أنه من بين مختلف إستراتيجيات الرفض، احتلت إستراتيجية «ذكر سبب الرفض» المكانة الأولى ثم تليها إستراتيجيتا « ذكر الفلسفة» و « ذكر المبدأ» اللتان تدلان على مدى اهتمام الناس بالأعراف الاجتماعية والدينية .

فيما يتعلق بمدى استخدام إستراتيجيات الرفض بمكانة المتكلم، يجب القول أن الذين كانوا في مكانة أعلى من المخاطب، تنوعوا في توظيف الإستراتيجيات، بينما كان الأمر بالنسبة لمن هو أدنى مكانة مختلفاً. فمن أكثر الإستراتيجيات شيوعاً بين مختلف الفئات، إستراتيجية « ذكر السبب» و « ذكر الفلسفة».

الكلمات المفتاحية: إستراتيجيات الرفض ؛ التداولية ؛ التأدب ؛ ألف ليلة وليلة

١. المقدمة

لكل شخص « ماء وجه» والذي يقدمه جوفمان بأنه «القيمة الاجتماعية الإيجابية التي يزعم الشخص بشكل فعال لنفسه». (Goffman, 1955: 213). وما يعرف بالتأدب ليس إلا الأدوات والوسائل التي يتم استخدامها للتعبير عن الإدراك بماء وجه المتلقي أو المخاطب (Yule, 1996: 60). الافتراض الذي يتصرف الناس على أساسه خلال التفاعلات الاجتماعية الجارية يومياً هو أن تطلعاتهم الخاصة بصور نواتهم العامة أو ما يسمى برغبات الوجه Face Wants ستؤخذ بعين الاعتبار. إذا استخدم المتكلم في قوله عبارة تشكل تهديداً للتطلعات المذكورة آنفاً نعتبر ما قام به فعلاً خادشاً أو مهدداً للوجه Face Threatening Act أو ما يسمى بالاختصار FTA.

يعتبر الرفض بمثابة تهديداً للوجه لأنه يتعارض مع توقعات المستمع. وغالباً ما يتم تحقيقها من خلال استراتيجيات غير مباشرة، وبالتالي تتطلب مستوى عالٍ من الكفاءة التداولية (Chen, 1995). وهي تعمل بمثابة استجابة لفعل استهلاكي وتعتبر بمثابة فعل كلامي "يفشل المتحدث من خلاله في الانخراط في إجراء يقترحه المحاور" (Chen et al., 1995: 121).

مما لا شك فيه أن «اللغة ليست مجرد أداة للإخبار والوصف، بل وسيط لبناء الواقع والتأثير فيه وتحويله» (الباهي، ٢٠٠٤: ١٢٣)، ولكنه إلى جانب البعد الإنجازي والتأثيري والتبليغي للأفعال الكلامية، هناك أبعاد أخرى لا يمكن التغافل عنها منها سياق الحال (كوه وماضي، ٢٠١٨: ٨٤٣).

يذكر مارتينيز - فلور وخوان (Juan & Flor، ٢٠١٠: ٢١٨) أن الرفض مسألة إشكالية لأنه فعل تهديدي للوجه قد يسيء إلى العلاقة بين المتكلم والمتلقي (المخاطب)، لأنه يتعارض مع توقعات المستمع. يتم تحقيق الرفض في كثير من الأحيان من خلال استراتيجيات غير مباشرة، وبالتالي يتطلب مستوى عالٍ من الكفاءة التداولية. ولهذا فإن الرفض يتطلب استراتيجيات لحفظ ماء الوجه حتى نحافظ على علاقاتنا مع الآخرين في حالة جيدة.

في معرض الحديث عن الرفض، يتم طرح قضايا متعددة منها استخدام الأساليب المباشرة وغير المباشرة للرفض والاستراتيجيات التأديبية المناسبة لمثل هكذا موقف. لقد أشار بلخير (٢٠٠١: ١٢٠) إلى أن «هناك عوامل كثيرة هي بمثابة محفزات لمباشرة الأقوال أهمها الأدب والاحترام»

علاوة على ذلك، فإن ما يعتبر سلوك رفض مناسب قد يختلف من ثقافة إلى أخرى (Beebe، ١٩٩٠: ٦٨) لذلك فإن الوصول إلى فهم مناسب للموقف وإنتاج الرفض يتطلب قدرًا معينًا من المعرفة الخاصة بالثقافة.

فبما أن بعض هذه الاستراتيجيات تختلف من ثقافة إلى أخرى، فلا بد من البحث في كلام الناس من مختلف الثقافات لإمطة اللثام عما يلجأ إليه هؤلاء من أجل التعبير عن الرفض من جهة والحفاظ على ماء وجه المخاطب أو المتلقي من جهة أخرى.

قد يكون الناس الذين نريد معرفة الاستراتيجيات المستخدمة من قبلهم للرفض من الأشخاص الذين عاشوا في العصور الغابرة، ففي مثل هذه الحال، لا بد لنا من اللجوء إلى تراثهم المكتوب. فمثل هذه الدراسة تعتبر من ضمن الدراسات التداولية التاريخية التي سجلت نفسها كاتجاه بحثي حديث نسبيًا في التداولية حيث يصفها جوكر (Jucker، ٢٠١٥) نقلًا عن الخليفة، (٢٠٢٢) الهدف منها فهم أنماط التفاعل والتعامل البشري التي تعتمد (على النحو الذي تحدده ظروف المجتمع) في القرون والعصور الغابرة، والتطورات التاريخية لهذه الأنماط، والمبادئ التي تقوم عليها هذه التطورات. تعتمد التداولية التاريخية على دراسة تجريبية للبيانات التاريخية وتنتظر إلى النصوص المكتوبة على أنها أفعال تواصلية في حد ذاتها.

أما النقطة المهمة التي لا بد من ذكرها هي ضرورة اللجوء إلى النصوص الأدبية وبشكل خاص القصصية منها لمعرفة التأدب التاريخي حيث لا يوجد لدينا مقطع فيديو أو شريط مسجل من الفترات الزمنية التي تسبق ابتكار مختلف أدوات تسجيل الصوت والصورة. إلى جانب ذلك، يجب أن لا ننسى بأنه عندما يتعلق الأمر بالتداولية في مختلف النصوص القصصية، يتم دراسة استخدام اللغة في سياقها الاجتماعي والتاريخي. (Chapman، ٢٠١١: ٥)

من الكتب القصصية المشهورة التي يمكن الاعتماد عليها في دراسة التداولية التاريخية وبشكل خاص التأدب التاريخي هو كتاب «ألف ليلة وليلة» حيث يعتبر الكتاب الذي يعرف لدى القارئ الغربي باسم «الليالي العربية» من أهم الآثار الأدبية العالمية ورغم أن بعض المصادر العربية أشارت إلى وجود هذا الكتاب، ولكننا وحسب وزان (١٩٩٣) يجب أن لا ننسى دور العلماء الغربيين والمستشرقين المعجبين بهذا الكتاب في تعريف هذا الكتاب للعالم.

حسب وزان (١٩٩٣) ان لكتاب «ألف ليلة وليلة» ثلاثة عناصر. العنصر الأول هو العنصر الهندي والعنصر الثاني هو العنصر البغدادي والعنصر الثالث هو العنصر المصري. العنصر الهندي تم ترجمته إلى اللغة الفهلوية في بلاد فارس وذلك قبل ظهور الإسلام. أما العنصر البغدادي يعكس لنا نمط الحياة في العصور الوسطى كما أنه يقدم لنا صورة عن الترف والبخذ والتبذير الشائع في تلك الفترة.

يقول الخليفة (٢٠٢٢: ٣٧) نجد أمامنا طبقات عديدة من الحكايات حيث يبدو أنها تراكمت على مر مختلف القرون والعصور، مستمدة مادتها من التقاليد الثقافية الشائعة والسائدة آنذاك في الشرق الأوسط كما أنها لا تخلو من التقاليد الثقافية للمناطق المختلفة التي كان الشرق الأوسط على تواصل معها من خلال التجارة والسفر والغزو والحرب. ففي

النتيجة، يمكن القول بأن الحكايات تحتوي على عناصر من بلاد فارس والهند واليونان وتركيا وآسيا الوسطى، بالإضافة إلى معلومات عن الغزوات التترية والحروب الصليبية وغيرها ثم تم تعريب الحكايات وتكييفها بشكل يناسب مذاق جمهور شرق أوسطي وإسلامي.

ما قاله الخليفة (٢٠٢٢) يقودنا إلى نتيجة مهمة وهي أن ما ورد في كتاب «ألف ليلة وليلة» خضع لعملية تحويل جعله مقبولاً من قبل العقل العربي ليتم الترحيب به في المجتمع المستهدف. من ناحية أخرى هذا الكتاب القصصي مليء بالحوارات بين أشخاص مختلفين ينتمي كل واحد منهم إلى طبقة اجتماعية خاصة. منهم ملوك وسلاطين ومنهم تجار ورجال أعمال ومنهم عباد وجوار وقس على هذا. هذه الحوارات تشكل مجالاً خصباً لدراسة مختلف الظواهر التداولية ومن أهمها استراتيجيات الرفض لأن الكاتب - كما يعتقد الارييس (٢٠٠٠: ٢٨) - يحاول أن يجعل هذه الحوارات «صورة مطابقة للأحاديث الحقيقية التي تجري بين الناس في حياتهم العادية». فالحوار مهم جدا في القصة حيث «عن طريقه يتعرف القارئ على موقع الشخصية وعالمها الروحي ومستواها الفكري» (العاني، ١٩٩٤: ٦٥ - ٦٦؛ نقلا عن محمد، ٢٠١٨: ١٦٢)

تحاول هذه الدراسة أن تكشف الستار عن الاستراتيجيات المستخدمة للرفض من قبل مختلف الشخصيات القصصية الموجودة في كتاب ألف ليلة وليلة وذلك عبر الإجابة على الأسئلة التالية:

١. ما هي أكثر استراتيجيات الرفض استخداما في حوارات ألف ليلة وليلة؟

٢. هل هناك تفاوت بين مختلف الفئات الاجتماعية في استخدام إستراتيجيات الرفض؟

فيما يتعلق بالدراسات السابقة، يجب القول أن هناك دراسات مختلفة تطرقت إلى استراتيجيات الرفض، منها ما عالجت استراتيجيات الرفض لدى متعلمي اللغة الإنجليزية كدراسة الحنيطي وآخرين (٢٠٢٤) حيث استكشف هذا البحث استراتيجيات الرفض بين ١٥ عمانياً أحاديي اللغة (العربية) و١٥ ثنائيي اللغة (الإنجليزية والعربية)، بهدف الكشف عن الاختلافات بين الثقافات. تم جمع البيانات من خلال اختبار إكمال الخطاب (DCT) discourse completion test حيث كان الاختبار مكوناً من سيناريوهات الطلبات والدعوات والاقتراحات والعروض. وأظهرت النتائج أن أحاديي اللغة (العربية) في عمان يستخدمون استراتيجيات مباشرة أكثر من ثنائيي اللغة (الإنجليزية والعربية) في رفض الطلبات والاقتراحات، وخاصة عند التعامل مع الوضع الأدنى. يستخدم ثنائيو اللغة (الإنجليزية والعربية) المزيد من الاستراتيجيات المساعدة أو الملحقة adjunct strategies عند التعامل مع الأشخاص ذوي المكانة العالية، في حين يستخدم أحاديو اللغة (العربية) في عمان استراتيجيات "الاهتمام بمشاعر المحاور" "care of the interlocutor's feelings". وقد لوحظت حالات فشل في التداولية اللغوية، مما كشف عن اختلافات في طول ومحتوى وترتيب الصيغ الدلالية، وعرض التحديات المحتملة في التواصل بين الثقافات.

أما الدراسة الثانية هي دراسة في مجال التداولية الاجتماعية أنجزها الزبيري وآخرون (٢٠٢٤) حيث خاض الباحثون في الكشف عن التفاوت بين المجتمعات الريفية والحضرية الناطقة باللغة العربية في السعودية. شارك ما مجموعه ٦٠ من الذكور السعوديين الناطقين باللغة العربية في اختبار إكمال الخطاب (DCT) لتقييم رفضهم للدعوات والطلبات. أظهرت النتائج أن المتحدثين في الريف والحضر يستخدمون في المقام الأول استراتيجيات غير مباشرة للرفض، بما في ذلك العناصر المخففة من تأثير الرفض؛ ومع ذلك، كان المتحدثون في المناطق الريفية يميلون إلى استخدام المزيد من الاستراتيجيات غير المباشرة، ويظهرون مستوى أعلى من القلق في رفضهم، مقارنة بالمتحدثين في المناطق الحضرية. ووجدت الدراسة أيضاً أن الأفراد في المملكة العربية السعودية يولون أهمية كثيرة للمكانة الاجتماعية والمسافة الاجتماعية

عند الانخراط في مواقف الرفض. كان أولئك الذين يتمتعون بمكانة اجتماعية أعلى أقل استخداماً للاستراتيجيات غير المباشرة.

أما الدراسة الثالثة هي دراسة نهى عبدالله السماري (٢٠٢٤) حيث اختارت الباحثة من «الأفعال الكلامية المستخدمة من قبل الفتيات السعوديات لرفض طلبات الوالدين» موضوعاً لبحثها، مركزة على التأثير المحتمل لجنس الوالدين على استراتيجيات الرفض. أكملت ستون مشاركة من جامعة الأمير سطام بن عبدالعزيز اختبار إكمال الخطاب الكتابي DCT المحتوي على ستة سيناريوهات بدرجات متفاوتة من الرفض. كشفت النتائج عن اختلافات كبيرة في استراتيجيات الرفض الموجهة نحو الأمهات والآباء، متأثرة بالتوقعات الجنسانية ومستويات الرفض. استخدمت الفتيات السعوديات في الغالب «استراتيجية «العذر، السبب، التفسير» مع كلا الوالدين، لكنهن أظهرن استراتيجيات متميزة في مواقف الطلب عالية الرفض عند التفاعل مع الآباء مقابل الأمهات. وتميل الإناث إلى استخدام «استراتيجية محاولة ثني المحاور» مع الآباء وأسلوب «بيان البديل» مع الأمهات. علاوة على ذلك، كانت البنات السعوديات أقل ميلاً لاستخدام الرفض المباشر عند الرد على الآباء مقارنة بالأمهات. تسلط هذه النتائج الضوء على ديناميكيات التواصل والقوة والعلاقات داخل الأسر السعودية، مما قد يؤدي إلى أنماط تواصل وتوقعات متميزة بين المحاورين.

هناك أبحاث قارنت بين المتكلمين في مختلف اللغات في استخدام استراتيجيات الرفض منها بحث أنجزه الخوالدة وآخرون (٢٠٢٣) والذي يهدف إلى دراسة استخدام الرفض من قبل الأردنيين الناطقين باللغة العربية والمتكلمين باللغة الأسبانية القشتالية عند رفض دعوات أصدقائهم، مع التركيز على أوجه التشابه والاختلاف من حيث الاستراتيجيات الرئيسية، والملاحق، وترتيب الاستراتيجيات، ومدى تكرارها. تم تصميم اختبار إكمال الخطاب (DCT) الذي يشمل على مواقف مختلفة لإثارة الرفض من المشاركين. وبالاعتماد على تصنيف بيبي وآخرين (١٩٩٠)، تم تصنيف البيانات إلى أفعال رئيسية (مقسمة إلى استراتيجيات مباشرة وغير مباشرة) وملاحق للرفض. تشير نتائج هذه الدراسة إلى أنه وعلى الرغم من أن المشاركين الأردنيين والإسبان ينتمون إلى ثقافتين متباعتين (شرقية وغربية)، إلا أن النتائج أظهرت أنهم كانوا متشابهين أكثر من الاختلاف في رفضهم. وقد أظهر كلاهما ميلاً أقوى إلى الأسلوب غير المباشر في رفض الدعوات، في حين كان الأردنيون أكثر ميلاً إلى الأسلوب غير المباشر. استخدمت كلا المجموعتين بشكل شائع استراتيجيات بيان الأسف، وإبداء السبب، والتعبير عن عدم الاستطاعة لقبول الدعوة، بدرجات مختلفة من التفضيل والتكرار. أما بالنسبة للملاحق، فقد كانت كلا المجموعتين تميل إلى استخدام نسبة عالية من الملاحق سواء قبل أو بعد استراتيجيات الرفض الرئيسية. وفي حين فضل الأردنيون ملاحق الشكر والحلف، فضل المشاركون الإسبان الشكر وإبداء الرأي الإيجابي. أظهرت كلتا المجموعتين ميلاً إلى الجمع بين نفس المكونات النموذجية في استجابات الرفض ولكنهما تختلفان في الترتيب الذي ظهرت به هذه المكونات. إن استخدام استراتيجيات الرفض غير المباشر وملحقاته في الردود الأردنية والإسبانية ساعد بشكل عملي على التخفيف من الآثار السلبية المحتملة للرفض على الدعاة.

ما يميز هذه الدراسة عن سائر الدراسات أنها تركز على حوارات أناس عاشوا في القرون الخالية لتقدم للقراء صورة عن الاستراتيجيات المستخدمة من قبل هؤلاء حيث يشكل ما تم التوصل إليه في هذه الدراسة مقدمة لمعرفة مدى تشابه استراتيجيات الرفض المستخدمة من قبل الناطقين باللغة العربية في القرون السابقة والعصور الحاضرة.

من ناحية أخرى، هناك اختلاف بين هذه الدراسة والأبحاث الأخرى المنجزة في هذا المجال من ناحية أدوات جمع البيانات، حيث أن تلك الأبحاث اعتمدت على اختبارات إكمال الخطاب ولكن هذه الدراسة تبنت طريقة أخرى.

يعد اختبار إكمال الخطاب من الطرق المستخدمة لاستخراج البيانات وتستطيع أن تزودنا بكميات كبيرة من الأفعال الكلامية القابلة للمقارنة عبر اللغات، كما أنها تستخدم في الغالب في التداولية العابرة للثقافات. فمن ميزاتها صياغة

السيناريوهات ودمج المتغيرات الاجتماعية فيها. (Ogiermann, 2018: 229) على الرغم من كل هذه الميزات الإيجابية، هناك ملاحظات طرحها العلماء على استخدام اختبار إكمال الخطاب DCT، والتي تعتمد عليها الدراسات في هذا المجال. فحسب رأي سوئيني وهووا (Sweeney & Hua, 2015: 216)، إن اختبارات إكمال الخطاب مناسبة للكشف عن الخبرة المتراكمة accumulated experience للمشاركين في استخدام اللغة، ولا ينبغي الخلط بينها وبين البيانات الطبيعية. أما النقطة الثانية التي لا بد من ذكرها في هذا المجال هو ما طرحه جانستون وآخرون (Johnston et al., 1998) حيث توصلوا إلى هذه النتيجة أن وجود الاختلاف بين أساليب اختبارات إكمال الخطاب وتصاميمها يثير بعض الشكوك حول إمكانية مقارنتها وفعاليتها.

نستنتج مما مر ذكره سابقاً أنه، وعلى الرغم من جميع الميزات التي يتمتع بها اختبارات إكمال الخطاب، إن البيانات التي يتم جمعها باستخدام هذا النوع من الاختبارات ليست طبيعية ولذلك لا يمكن الوثوق بها بشكل كامل. فأفضل مصدر لجمع المعلومات هو التركيز على أقوالهم التي تأخذ شكلاً شفهياً أو مكتوباً.

٢ . منهج البحث

يعتبر تصنيف ببلي وآخرون (1990) لاستراتيجيات الرفض، والذي يعد أحد التصنيفات الأكثر استخداماً لحالات الرفض، بمثابة نظام تصنيف لدراسة حالات الرفض في هذا البحث. تم إعداد هذا التصنيف للرفض بناءً على الاستراتيجيات المستخدمة في رفض الدعوات والطلبات والاقتراحات والعروض.

يمكن النظر إلى الرفض على أنه سلسلة من: (١) استراتيجيات ما قبل الرفض (أي الاستراتيجيات التي تعد المخاطب أو المتلقي لرفض إرادته)، (٢) الرفض الرئيسي (أي الفعل الرئيسي الذي يعبر عن الرفض)، و (٣) ما بعد الرفض. استراتيجيات الرفض (أي الاستراتيجيات التي تتبع «الرفض» لتبرير الرفض أو تخفيفه أو إنهائه). اعتماداً على الأفعال الكلامية، قد يختلف ترتيب هذه الاستراتيجيات ومحتواها وشكلها ولكن يمكن استخدام التصنيف لدراسة الرفض بشكل عام.

الاستراتيجيات		الأمثلة
١ . بشكل مباشر	أ) استخدام الملفوظات الإنجازية	أرفض
	ب) استخدام الملفوظات غير الإنجازية	ب / ١ (استخدام (لا) ب / ٢ (الإرادة السلبية
٢ . بشكل غير مباشر	ج) التعبير عن الأسف	أنا آسف
	د) التمني	أتمنى لو أستطيع مساعدتك
	هـ) ذكر عذر، سبب، تفسير	سيعود أطفالي إلى المنزل في تلك الليلة؛ عندي صداع.
	و) إعطاء حل بديل	أنا أفضل...؛ أنا أرحح ...
		لماذا لا تسأل شخصا آخر؟
	ز) وضع شرط للقبول في المستقبل أو الماضي	لو سألتني سابقاً لفعلت...
	ح) الوعد بالقبول في المستقبل	سأفعل ذلك في المرة القادمة. أعدك أنني سأفعل... أو في المرة القادمة سأفعل...
	ط) بيان المبدأ	أنا لا أتعامل مع الأصدقاء أبداً
	ي) بيان الفلسفة	لا يمكن للمرء أن يكون حذراً للغاية.
	ك) محاولة ثني المخاور	ك / ١ (التهديد/بيان العواقب السلبية للطلب
ك / ٢ (غمرة الذنب (دائرة الذنب)		لا أستطيع أن أكسب لقمة عيشي من الأشخاص الذين يطلبون القهوة فقط (نادلة للعملاء الذين يرغبون في الجلوس لفترة من الوقت)
ك / ٣ (انتقاد الطلب/الطالب، وما إلى ذلك		(بيان شعور أو رأي سلمي)

		ك / ٤) طلب المساعدة والتعاطف والمساعدة من خلال إسقاط الطلب أو تعليقه.	
		ك / ٥) أن تدع يفلت من المأزق	لا تقلق بشأن هذا؛ حسناً؛ ليس عليك القيام بذلك.
		ك / ٦) الدفاع عن النفس	أنا أبذل قصارى جهدي. أنا أفعل كل ما يمكنني فعله.
	ل) القبول الذي يعمل بمثابة الرفض	ل / ١) رد غير محدد	
		ل / ٢) عدم إظهار الحماس	
	م) التجنب	م / ١) بدون استخدام الألفاظ والتحدث الصمت . التردد . أن لا تفعل شيئاً . مغادرة المكان .	
		م / ٢) باستخدام الألفاظ	
		تبديل الموضوع	
		نكتة	
		تكرار جزء من الطلب	مائة دولار! مائة دولار أمريكي!
		تأجيل	سأفكر بشأنه.
		التحوط	لا أعرف. لست متأكداً.
٣ . لوائح الرفض	الف) بيان الرأي/الشعور الإيجابي أو الاتفاق		إنها فكرة جيدة؛ أحب أن ...
	ب) بيان التعاطف		أدرك أنك في وضع صعب
	ج) وقفة الحشو		
	د) الامتنان/التقدير		

أما المواقف التي تم اختيارها للتحليل هي مأخوذة من حكاية الملك «عمر النعمان» وولديه «شركان وضوء المكان» حيث تكون بدايتها في الليلة ٤٤ ونهايتها في الليلة ١٤٥. الجدير بالذكر أن حكاية أسرة الملك عمر النعمان كبقية الحكايات الواردة في كتاب ألف ليلة وليلة تعتبر قصة الإطار Frame Story حيث نرى أنها وإلى جانب أحداث القصة الرئيسية تضم قصصاً فرعيةً أخرى كحكاية حب فتى اسمه عزيز لفتاة وكذلك بعض قصص أخرى تم الحديث عنها على لسان بعض أشخاص القصة.

لتحقيق أغراض هذا البحث، يتم فرز المواقف حسب الاستراتيجيات أولاً وحسب مكانة المتكلمين والمخاطبين ثانياً وذلك لمعرفة تأثير المساحة الشخصية في استخدام الاستراتيجيات المطروحة من قبل بيبي وآخرون (١٩٩٠).

٣ . ١ . الاستراتيجيات المباشرة

يمكن تصنيف الاستراتيجيات المباشرة إلى نوعين الإنجازية وغير الإنجازية، حيث تكون الإنجازية منها باستخدام فعل «أرفض» وغير الإنجازية باستخدام «لا» والأفعال الدالة على عدم الرغبة أو عدم الاتفاق كـ «لا أستطيع ولا أريد ولا أظن الأمر يكون هكذا». (بيبي وآخرون، ١٩٩٠)

٣ . ١ . ١ . الاستراتيجيات المباشرة الإنجازية

أما التعبير المباشر للرفض باستخدام فعل «أرفض» لم يجده الباحثون في الجزء المدروس من نص ألف ليلة وليلة، ولكن هناك أنواع أخرى من الرفض يمكن إدراجه من ضمن الاستراتيجيات الإنجازية، منها التعبير عن عدم صحة الفكرة والعقيدة المطروحة من قبل المحاور بشكل مباشر.

أما الموقف الأول يضم حوارا يجري بين الملكة «إبريزة» وشركان ابن الملك عمر النعمان، حيث يدعوها إلى الذهاب إلى بلاد المسلمين لتلتقي هناك بشجعان المسلمين، فنراها تقول: «إنك قلت قولا غير صحيح، فإني رأيت عسكريك لما استقبلتم أرضنا وبلادنا في هذين اليومين، فلما أقبلتم لم أر تربيتم تربية ملوك، وإنما رأيتكم طوائف مجتمعة» (ألف ليلة وليلة، ٢٠٢٢: ١ / ٣٠٠). فالملكة ترفض قول شركان مباشرة وتستخدم الطريقة الإنجازية وبعد ذلك يذكر سبب رفضها لما يعتقده شركان.

أما في الموقف الثاني، نجد أن البطريق «ماسورة» يطلب من الملكة إبريزة تسليم شركان إلى رجاله، ولكن الملكة في البداية ترفض هذا الخبر أساسا وذلك بقولها: «إن هذا الكلام غير حسن، ولكن قد كذبت العجوز ذات الدواهي، فإنها قد تكلمت بكلام باطل لا تعلم حقيقته». (ألف ليلة وليلة، ٢٠٢٢: ١ / ٣٠٩).

أما في الموقف الثالث الذي يضم قولا نُقل عن شخص التقى بعمر بن عبد العزيز، حيث طلب منه أن يوصي إلى أولاده شيئا من بيت مال المسلمين، فيرد عليه عمر: «أما قولك أفقرت أولادك، فأوص إليهم أو إلى من هو فقير من أهل بيتك، فغير سديد؛ لأن الله خليفتي على أولادي، وعلى من هو فقير من أهل بيتي» (ألف ليلة وليلة، ٢٠٢٢: ١ / ٣٧٣). أما عمر فإنه بعد معارضته قول المتكلم، يذكر سبب ذلك.

في الموقف الرابع نجد شركان (ابن الملك عمر النعمان) يقترح فكرة على الوزير دندان (وزير والده) وضوء المكان (أخيه) والفكرة هي أن يقوم هو بقتل ثلاثة من حراس جيش العدو ليأخذوا ثيابهم ويلبسونها. فنجد ضوء المكان يرد عليه قائلا: «إن هذا الرأي غير صواب؛ لأننا إذا قتلناهم نخاف أن سمع أحد شخيرهم، فينتبه إلينا الكفار فيقتلوننا، والرأي السديد أن نسير إلى خارج الشعب. فأجابوه إلى ذلك» (ألف ليلة وليلة، ٢٠٢٢: ١ / ٤٦٠). ففي هذا الموقف، يتم استخدام استراتيجية الرفض المباشرة الإنجازية ومن ثم يذكر المتكلم للمحاور سبب معارضته للفكرة.

أما الموقف الخامس يخص حواراً يجري بين شركان ابن الملك عمر النعمان والوزير دندان، حيث يُقبل الجميع منهم شركان وضوء المكان يد الزاهد ولكن الوزير دندان يأبى ذلك، واصفا الزاهد بأنه من المطرودين من باب رحمة رب العالمين. فما هو شركان يقول له: «دَعْ هذا الظَّنَّ الفاسد» فنشهد استخداما لاستراتيجية الرفض المباشرة الإنجازية.

أما في الموقف السادس، نجد أن السيدة دنيا، بنت الملك تقول للعجوز التي تحمل رسائل من تاج الدين الواقع في حب السيدة: «هذه حيلة منك، ولولا أنكِ ربيتي لبطشت بك في هذا الوقت، وقد بلاني الله بهذا التاجر». (ألف ليلة وليلة، ٢٠٢٢: ٢ / ٢٨).

أما في الموقف السابع، نجد خادم «نزهة الزمان» الباحث عن مصدر ذلك الصوت العذب الذي سمعته سيدته، يقول للوقاد الذي يظهر بمظهر غير عارف بالأمر: «والله إنك تكذب» (ألف ليلة وليلة، ٢٠٢٢: ١ / ٣٨٥).

نوع الإستراتيجية	الصادر من الشخص الذي مكانته أعلى	الصادر من شخص مكانته أدنى	الصادر من شخص تتساوى مكانته مع مكانة المخاطب
الاستراتيجيات المباشرة الإنجازية	٦ حالات / من الملكة «إبريزة» إلى شركان - من الملكة «إبريزة» إلى البطريق «ماسورة» - من «عمر بن عبدالعزيز» - من شركان إلى الوزير «دندان» - من الملكة السيدة دنيا إلى العجوز - من خادم «نزهة الزمان» إلى الوقاد		حالة / من «ضوء المكان» إلى أخيه شركان

٣ . ١ . ٢ . الإستراتيجيات المباشرة غير الإنجازية

كما ذكرنا أنفاً أن الإستراتيجيات المباشرة غير الإنجازية تشمل استخدام أداة «لا» للنفي والأفعال الدالة على عدم الرغبة أو عدم الاتفاق كـ «لا أستطيع ولا أريد ولا أظن الأمر يكون هكذا». في الموقف الأول، نجد الملكة «إبريزة» ترفض طلب البطريق «ماسورة» الذي جاء لإلقاء القبض على شركان اللاجئ إلى دير الملكة وتعبير عن رفضها لذلك الطلب باستخدام الإستراتيجيات المباشرة غير الإنجازية: «لا كان هذا الأمر، فإنه عنوان للسفاهة؛ لأن هذا رجل واحد وأنتم مائة بطريق» (ألف ليلة وليلة، ٢٠٢٢: ١ / ٣٠٩). هذه العبارة إذا دلت على شيء فإنما تدل على رفض الملكة للقيام بما طلبه البطريق فإنها تشبه عبارة «لا أريد».

أما في الموقف الثاني نجد أن ضوء المكان يطلب من الوقاد الذي اعتنى به كل العناية حتى يستعيد صحته، «اركب معي» ولكنه يرفض الاقتراح، قائلاً: «لا أركب» (ألف ليلة وليلة، ٢٠٢٢: ١ / ٣٨٢). تم استخدام إستراتيجية مباشرة غير إنجازية في هذا الموقف، حيث عبر المتكلم عن عدم إرادته للقيام بالركوب.

أما الموقف الثالث يخص حواراً جرى بين عزيز وفتاة وقعت في حبه، حيث تقول الفتاة: «إذا كانت الحياة أحب إليك فتزوج بي». فيقول عزيز: «أنا أكره أن أتزوج بمثلك» (ألف ليلة وليلة، ٢٠٢٢: ١ / ٥٣٣).

نوع الإستراتيجية	الصادر من الشخص الذي مكانته أعلى	الصادر من شخص مكانته أدنى	الصادر من شخص تتساوى مكانته مع مكانة المخاطب
الإستراتيجيات المباشرة غير الإنجازية	٣ حالات / من الملكة «إبريزة» إلى البطريق ماسورة - من الوقاد إلى ضوء المكان - من عزيز إلى من وقعت في حبه		

٣ . ٢ . الاستراتيجيات غير المباشرة

٣ . ٢ . ١ . ذكر المبدأ

من الاستراتيجيات غير المباشرة المستخدمة لدى الرفض هو ذكر المبدأ. ففي حكاية أسرة الملك عمر النعمان، هناك مشاهد نجد فيها استخدام هذه الاستراتيجية. في المشهد الأول، نجد أن هناك عجوزا تحاول أن تُدخل تاج الملوك الشاب الذي تنكر بزى الجوارى إلى البلاط وبشكل خاص إلى غرفة بنت الملك، فيرفض الحاجب أن يتم دخول المتنكر بزى الجارية، قائلا: «أنا لا أعرف جارية ولا غيرها. ولا يدخل أحدٌ حتى أفتشه» (ألف ليلة وليلة، ٢٠٢٢: ٢ / ٣٥).

يذكر الحاجب للعجوز المبدأ الذي يعمل على أساسه وهو مبدأ تفتيش كل من يدخل إلى القصر. يحاول الحاجب هنا أن ما يقوم به لا يشمل شخصا بعينه بل كل من يدخل إلى القصر، يجب أن يخضع للتفتيش.

أما الموقف الثاني يخص الموقف الذي يجد الخادم السيدة دنيا (بنت الملك) مع شاب، حيث يروي لنا القاص: «خلع (الخادم) الباب ودخل المقصورة، فوجد السيدة دنيا مع تاج الملوك ... فلما رأى ذلك تحير في أمره وهم أن يعود إلى الملك، فانتهبت السيدة دنيا فوجدته، فتغيرت واصفر لونها وقالت له: يا كافر، استر ما ستر الله. فقال: أنا لا قدر أن أخفي شيئا عن الملك» (ألف ليلة وليلة، ٢٠٢٢: ٢ / ٣٧).

في هذا الموقف، كان بإمكان الحاجب أن يخفي الأمر عن الملك ويغضض طرفه على ما بدر من السيدة دنيا (بنت الملك) ولكنه رفض طلب السيدة دنيا بقوله: «أنا لا أقدر أن أخفي شيئا عن الملك» فهذا الأمر يدل على أنه وفي رفضه يعتمد على استراتيجية «ذكر المبدأ».

في الموقف الثالث، يقترح شخص يجد نفسه بحاجة إلى مساعدة على «كان ما كان» أن يمد إليه يد العون مقابل الجواد الذي يمنح له، فيرفض «كان ما كان» أن يقبل الجواد، قائلا له: «والله لو قدرت أن أحملك على أكتافي لفعلت، ولو كان عمري بيدي لأعطيتك نصفه من غير هذا الجواد؛ لأنني من أهل المعروف» (ألف ليلة وليلة، ٢٠٢٢: ٢ / ٦٤). في هذا الموقف، يذكر «كان ما كان» مبدأ يؤمن به وهو أن الانتماء إلى أهل المعروف يقتضي بأن يساعد الشخص ويعطي الآخرين بدون أي مقابل.

أما الموقف الرابع، يخص قصة مقابلة النبي موسى شعبيا تروىها جارية من الجوارى اللاتي حضرن في بلاط الملك عمر النعمان. فحسب قول الجارية، إن شعبيا قال لموسى: «يا موسى إنني أريد أن أعطيك أجرة ما سقيت لهما. فقال موسى: أنا من أهل بيت لا نبيع شيئا من عمل الآخرة بما على الأرض من ذهب وفضة» (ألف ليلة وليلة، ٢٠٢٢: ١ / ٤١٥). نرى موسى يطرح مبدأ يحول دون قبوله الأجرة التي اقترحها شعيب وهذا المبدأ هو عدم قبول أي مكافأة مادية مقابل ما يقوم به ابتغاء وجه الله.

أما الموقف الخامس أيضا يخص قصة مقابلة النبي موسى شعبيا، حيث نجد شعبيا يعترف بصحة المبدأ الذي يؤمن به موسى ويعمل على أساسه ولكنه يرفض عمل موسى بقوله: «يا شاب، ولكن أنت ضيفي، وإكرام الضيف عادي وعادة آبائي بإطعام الطعام» (ألف ليلة وليلة، ٢٠٢٢: ١ / ٤١٥). فيحاول شعيب أن يطرح مبدأه الخاص أيضًا وهو إكرام الضيف الذي تحول إلى عادته التي ورثها من آبائه.

أما الموقف السادس يوضح لنا حديث جرى بين أبا جعفر المنصور وبين شخص أراد الخليفة أن يجعله قاضيا. فلقد ورد في الكتاب: «ثم تغشى (الشخص الذي كان من المقرر أن يصبح قاضيا) بثوبه فلم يتكلم، ثم جاء رسول أمير المؤمنين بالمال، فلما دخل عليه وخاطبه فلم يكلمه، فقال له رسول الخليفة: إن هذا المال حلال. فقال: أعلم أنه حلال لي،

ولكنني أكره أن يقع في قلبي مودة الجبابة» (ألف ليلة وليلة، ٢٠٢٢: ١ / ٤١٧). نجد في هذا الموقف أن ذلك الشخص الذي كان من المقرر أن يصبح قاضياً، رفض المال المقدم من قبل الخليفة وذلك لذكر مبدأ وهو عدم مودة الجبابة.

أما الموقف السابع يخص تحدث الشواهي التي تتكرت بزري زاهد مع أهل بيت الملك عمر النعمان، حيث تظهر أنها لا تريد أن تبوح بشيء من أسرارها ومكانتها، قائلة: «والله لولا أنكم أمراء المسلمين ما أحدثكم بشيء من ذلك أبداً، فإني لا أشكو إلا إلى الله» (ألف ليلة وليلة، ٢٠٢٢: ١ / ٤٤٨). ففي هذا الموقف أيضاً يتم ذكر المبدأ عند رفض طلب من الأمراء.

الموقف الثامن يخص الاقتراح الذي تم طرحه من قبل المتتكرة بزري زاهد على شركان وأخيه أن يرافقاها ولكن شركان يرفض هذه الدعوة، قائلاً: «أما أنا فلا أترك أصحابي» (ألف ليلة وليلة، ٢٠٢٢: ١ / ٤٥٥).

نوع الإستراتيجية	الصادر من الشخص الذي مكانته أعلى	الصادر من شخص مكانته أدنى	الصادر من شخص تتساوى مكانته مع مكانة المخاطب
ذكر المبدأ	٣ حالات / من الحاجب إلى العجوز - من خادم السلطان إلى بنت الملك التي قامت بعلاقة مع شاب ولكن خارج الإطار المألوف - من المرشح لمنصب القضاء لرسول السلطان		٥ حالات / من موسى إلى شعيب عند أول لقائهما ببعض - من شعيب إلى موسى - من «كان ما كان» إلى الرجل الذي طلب المساعدة - من الزاهد إلى أبناء الملك عمر النعمان - من الشركان إلى الزاهد

٣ . ٢ . ٢ . بيان فلسفة الرفض

يعتبر ذكر الفلسفة من الاستراتيجيات المستخدمة لرفض طلب أو فكرة أو دعوة، ولكن يجب أن لا ننسى الدقة في فرز الحالات التي يتم فيها استخدام استراتيجية فلسفة الرفض عن استراتيجية «ذكر المبدأ». فذكر المبدأ يخص المتكلم من دون غيره، ولكن عندما يتعلق الأمر بفلسفة رفض أمر ما، فإنه لا علاقة له بالشخص، بل بأفكار دينية أو إجتماعية أو قاعدة عقلانية. على سبيل المثال، نجد أن رحمة المحروقي (٢٠١٦) وقعت في هذا الخطأ حيث ذكرت عبارة I never lend money to anyone كمثل لذكر فلسفة الرفض، حيث أننا يجب أن ندرج ذلك من ضمن استراتيجية «ذكر المبدأ» من دون ذكر فلسفة أمر ما. فعدم موافقة شخص على أن يعطي ما لا لغيره يعتبر مبدأ شخصياً.

ففي الموقف الأول الذي يتم فيه استخدام «ذكر فلسفة أمر ما أو ذكر فلسفة الرفض»، يحاول الوزير دندان أن يجعل ضوء المكان أن يلغي قراره بخصوص سلطنة ولده «كان ما كان» وذلك بقوله: «ما جرت به العادة، من أن من سلطن ولده في حياته لا يعيش إلا قليلاً» (ألف ليلة وليلة، ٢٠٢٢: ٢ / ٤٦).

تدل عبارة «ما جرت به العادة» على أن الكلام الذي يتبع هذه العبارة يضم فلسفة أمر ما. ففي هذا الموقف، نجد الوزير دندان، يلجأ إلى فلسفة معارضته لفكرة سلطنة «كان ما كان» وذلك بقوله: «من سلطن ولده في حياته لا يعيش إلا قليلاً». قد تكون هذه الفلسفة غير مقبولة في عصرنا الراهن ولكنها كانت سائدة في تلك الأونة.

أما في الموقف الثاني، نجد صباح الحرامي الذي يقوم بسرقة أموال التجار القادمين من بغداد مع «كان ما كان» الذي تشرد في الأفاق وذلك بعد قيام زوج عمته بنهب ملكه وسلطنته. فما هو صباح يشرح لمخاطبه «كان ما كان» ما يقوم به وعندما يأتي دور «كان ما كان» ليكشف عن هويته، يقول: «إن قصتي كقصتك، غير أن مرضي أخطر من مرضك؛ لأن ابنة عمي ابنة ملك، وأهلها لا يكفهم ما ذكرت، ولا يرضيهم شيء مثل هذا» (ألف ليلة وليلة، ٢٠٢٢: ٢ / ٥٩).

أما صباح فهو لا يستطيع أن يعترف بصحة قول «كان ما كان» لأنه يتعارض وبشكل صارخ مع أبسط البديهيات التي يخترنها في باله، قائلاً: «لعلك مهبول أو من كثرة العشق مخبول، كيف تكون بنت عمك بنت ملك وأنت ما عليك سيمة الملوك وما أنت إلا صلوك؟» (ألف ليلة وليلة، ٢٠٢٢: ٢ / ٥٩). ففلسفة معارضته لما قاله «كان ما كان» هو أن ابن الملك يجب أن يكون عليه سيمة الملوك وبما أن «كان ما كان» يفتقر لهذا الشيء، فلا يستطيع صباح أن يؤكد كلامه.

أما الموقف الثالث يخص جزءاً آخر من حوار صباح مع «كان ما كان»، حيث تؤدي الملاسنة التي تجري بين الطرفين إلى أن يقول صباح الذي يريد أن يأخذ «كان ما كان» غلاماً: «أدر كتافك وإلا أنزلت عليك العذاب.» فيتبسم «كان ما كان» ويقول له: كيف أدير الكتاف؟ أما عندك إنصاف؟ أما تخشى معايرة العريان، حيث تأسر غلاماً بالذل والهوان، وما اختبرته في حومة الميدان، وما علمت أهو فارس أم جبان» (ألف ليلة وليلة، ٢٠٢٢: ٢ / ٥٩).

في هذا الموقف نجد «كان ما كان» يرفض تصرفاً صدر من صباح، حيث يذكره بالأعراف التي كانت عادة تجري بين العرب، وذلك بقوله: «أما تخشى معايرة العريان». فالقائل يلجأ عند رفضه إلى استراتيجية ذكر فلسفة رفضه، حيث يركز على الأعراف الشائعة لدى العرب في أخذ شخص أو شاب كغلام. يمكن أن يتم تصنيف الأعراف من ضمن استراتيجية ذكر فلسفة رفض أمر ما.

أما الموقف الرابع يخص حواراً يجري بين شخص على وشك الموت مع «كان ما كان» ابن الملك ضوء المكان، ابن الملك عمر النعمان، حيث نجده يقترح على حفيد الملك عمر النعمان أن يساعده مقابل إعطائه حصانه. فيقول «كان ما كان»: «والله لو قدرت أن أحملك على أكتافي لفلعت، ولو كان عمري بيدي لأعطيتك نصفه من غير هذا الجواد؛ لأنني من أهل المعروف وفعل الخير لوجه الله تعالى يسد سبعين باباً من البلاء» (ألف ليلة وليلة، ٢٠٢٢: ٢ / ٦٤).

في هذا الموقف، نشهد بأن القائل يستخدم استراتيجية «ذكر المبدأ» أولاً ومن ثم يوظف الاستراتيجية الثانية وهي «ذكر الفلسفة». أما هذه الفلسفة المذكورة قوامها أفكار دينية تدل على أن الله يعوض الخير بأحسن شكل ممكن ولذلك يرفض الاقتراح المقدم من قبل الرجل الذي طلب منه المساعدة.

أما في الموقف الخامس، نرى أن «كان ما كان» يذهب إلى أمه ليطلب منها أن تذهب إلى محبوبته وتطلب منها لتجود المحبوبة عليه بنظرة، فترد عليه الأم بقولها: «إن المطامع تدل أعناق الرجال، فدع عنك هذا المقال؛ لئلا يفضي بك إلى الوبال، فأنا لا أذهب إليها، ولا أدخل بهذا الكلام عليها.» (ألف ليلة وليلة، ٢٠٢٢: ٢ / ٦٥). ففي الموقف، نجد أن الأم تلجأ إلى استراتيجية «ذكر الفلسفة» حيث تقول: «إن المطامع تدل أعناق الرجال».

أما في الموقف السادس، يشهر الملك ساسان سيفه ليقول «قضى فكان» بسبب حبها لـ «كان ما كان» الذي غُصِبَ منه الملك قسراً، فتتدخل «نزهة الزمان» أم «قضى فكان» في الأمر، قائلة: «بالله لا تفعل بها ضرراً، فإنك إن فعلت بها ضرراً يشيع الخبر بين الناس، وتبقى معيرة عند ملوك الزمان» (ألف ليلة وليلة، ٢٠٢٢: ٢ / ٦٨). في هذا الموقف نجد أن نزهة الزمان تذكر فلسفة مخالفتها وهي أن ملوك الزمان سوف يعيرونه بسبب قيامه بقتل بنته «قضى فكان» التي وقعت في حب «كان ما كان» المنافس لحكمه.

أما في الموقف السابع، يقول كهرداش الذي يقود جماعة من اللصوص لأتباعه الذين هاجموا على «كان ما كان» دفعة واحدة: «ويلكم! ليحمل واحد منكم عليه، ويظهر له السيف البتار، والرمح الخطار، واعلموا أن قتال الجماعة للواحد عار، ولو كان في سنان رمحه شعلة نار» (ألف ليلة و ليلة، ٢٠٢٢: ٢ / ٧١). قول كهرداش «اعلموا أن قتال الجماعة للواحد عار» يعتبر استخداماً لاستراتيجية «ذكر الفلسفة». ففلسفة رفضه لهجوم أتباعه على «كان ما كان» دفعة واحدة تبتني على أن قتال الجماعة للواحد عار في أعراف العرب.

أما في الموقف الثامن، نجد الملك ساسان يدخل على نزهة الزمان، فتقول له: «إني أرى الناس ليس لهم حديث إلا في كان ما كان، ويصفونه بأوصاف يعجز عنها اللسان، فقال لها: ليس الخبر كالعيان» (ألف ليلة و ليلة، ٢٠٢٢: ٢ / ٧٥). نجد أن الملك ساسان وعند رفضه ما قالت زوجته نزهة الزمان، يقول «ليس الخبر كالعيان» ويعتبر هذا القول استخداماً لاستراتيجية «ذكر الفلسفة».

أما في الموقف التاسع، نجد أن نزهة الزمان ترفض فكرة قتل «كان ما كان» الذي تحول إلى منافس لحكم الملك ساسان، قائلة: «إن الغدر قبيح بالأجانب فكيف بالأقارب؟» (ألف ليلة و ليلة، ٢٠٢٢: ٢ / ٧٥) استخدام عبارة «إن الغدر قبيح بالأجانب فكيف بالأقارب» تدل على أن القائلة ذكرت فلسفة معارضته لهذا الأمر.

أما في الموقف العاشر، يحاول البطارقة إلقاء القبض على الملك شركان الذي لجأ إلى دير من الديار المسيحية التي تديرها الملكة «إبريزة» فتقول الملكة: «فلا يليق بمروءتي أني أمكنكم منه؛ لأنه دخل تحت عهدي وذمتي، فلا تخونوني في ضيقي، ولا تقضوني بين الأنام» (ألف ليلة و ليلة، ٢٠٢٢: ١ / ٣٠٩). نجد في هذا الموقف الملكة ترفض طلب البطارقة، مستخدمة استراتيجية «ذكر الفلسفة» حيث تشير إلى أن تسليم من لجأ إليك عيب وفضح بين الأنام.

أما في الموقف الحادي عشر، تحاول الملكة «إبريزة» أن تقف بوجه إرادة البطارقة للهجوم الجماعي على شركان، قائلة: «هذا رجل واحد وأنتم مائة بطريق، فإذا أردتم مصادمته، فابرزوا له واحداً بعد واحد» (ألف ليلة و ليلة، ٢٠٢٢: ١ / ٣٠٩). في هذه العبارة إشارة ضمنية إلى ضرورة احترام قواعد المباراة، حيث أنه من الأعراف السائدة عند المباراة في تلك الآونة هو أن يبرز واحد بعد واحد.

أما في الموقف الثاني عشر، يأتي تاجر لشراء «نزهة الزمان» التي وقعت أسيرة في يد أعرابي، فيقول التاجر للأعرابي: عن إذنك اكشف عن وجهها، وأقلبها كما يقلب الناس الجوارى لأجل الاشتراء. فقال له البدوي: «دونك وما تريد، الله يحفظ شبابك، فقلبها ظاهراً وباطناً، وإن شئت فعربها الثياب، ثم انظرها وهي عريانة. فقال التاجر: معاذ الله! أنا ما أنظر إلا وجهها» (ألف ليلة و ليلة، ٢٠٢٢: ١ / ٣٤٩). هناك إشارة ضمنية من التاجر لفلسفة معارضته لهذا الأمر وهي عدم سماح الدين الإسلامي بتعرية الجارية والنظر إليها وهي عارية.

أما في الموقف الثالث عشر، تطلب «ذات الدواهي» من جنود الروم الذين تنكروا بزى تجار، أن يضربوها ضرباً عنيفاً لأن هذا الضرب العنيف يعتبر جزءاً من المشروع الذي حاكته ذات الدواهي. فيقول الجنود: «كيف نضربك وأنت سيدتنا ذات الدواهي أم الملك المباهي؟» (ألف ليلة و ليلة، ٢٠٢٢: ١ / ٤٤٠) نجد الجنود يرفضون ما تطلبه ذات الدواهي، ذاكرين فلسفة رفضهم لهذا الأمر وهي عدم جواز ضرب سيدة، خاصة إذا كانت أمًا للملك. طبعاً هذا يعتبر من الأعراف الاجتماعية المتبعة من قديم الزمان.

أما في الموقف الرابع عشر، نجد «ذات الدواهي» ترد على رفض الجنود ضربها، قائلة: «لا لوم ولا تعنيف على من يأتي الكنيف، ولأجل الضرورات تباح المحظورات» (ألف ليلة و ليلة، ٢٠٢٢: ١ / ٤٤٠). عبارة «الضرورات تبيح المحظورات» الجارية على لسان ذات الدواهي دالة على محاولة القائلة ذكر فلسفة معارضتها لأفكارهم.

أما في الموقف الخامس عشر، يحاول شركان أن يرفض شعور الوزير دندان من الزاهد، قائلاً: «فلا تغتبه؛ لأن الغيبة مضمومة، ولحوم الصالحين مسمومة» (ألف ليلة وليلة، ٢٠٢٢: ١ / ٤٦٦). يذكر شركان هنا فلسفة مخالفته لما قام به الوزير دندان وهذه الفلسفة وراءها دواع دينية، حيث يعتبر الدين الإسلامي الاغتياب أمراً مرفوضاً.

في الموقف السادس عشر، نجد أن أم «كان ما كان» (حفيد الملك عمر النعمان) ترفض الفكرة التي تجول في خاطر ولدها وهي طلب يد بنت عمه، قائلة له: «تأكل زادهم وبعد ذلك تعشق ابنتهم» (ألف ليلة وليلة، ٢٠٢٢: ٢ / ٥٣). تذكر الأم هنا فلسفة مخالفتها التي تبنتي على أحد الأعراف الشائعة لدى العرب وهو أنه لا يجوز أن تأكل زاد شخص وفي نفس الوقت، تعشق بنت من أطعمك.

في الموقف السابع عشر، نرى أن هناك شاباً يدعو «كان ما كان» إلى الأكل معه، ولكن الأخير يرفض ذلك بقوله: «إنه عليّ نذر» (ألف ليلة وليلة، ٢٠٢٢: ٢ / ٧٤). حسب تعاليم الديانة الإسلامية، إنه من عليه نذر عدم الأكل، فإنه يجب عليه التجنب عن الطعام.

في الموقف الثامن عشر، تصر «نزهة الزمان» أن تذهب إلى بيت الأثرياء للعمل وذلك من أجل توفير لقمة عيش لنفسها ولأخيها المريض، ولكن أباها يرفض هذه الفكرة بقوله: «أبعد العز تصبحين ذليلة» (ألف ليلة وليلة، ٢٠٢٢: ١ / ٣٣٥). إن ضوء المكان يستخدم في هذا الموقف استراتيجية ذكر الفلسفة، حيث يؤكد على أن تحمل الذل الذي ستلاقيه في بيت الأثرياء صعب جداً خاصة بعد العز الذي تتعمت به في قصر والدها.

نوع الإستراتيجية	الصادر من الشخص الذي مكانته أعلى	الصادر من شخص مكانته أدنى	الصادر من شخص تتساوى مكانته مع مكانة المخاطب
ذكر الفلسفة	٩ حالات / من أم «كان ما كان» إلى ولده - من كهرداش إلى أتباعه - من الملك ساسان إلى زوجته - من الملكة «الإبريزة» إلى البطارقة (مرتان) - من ذات الدواهي «أم الملك حردوب» إلى جنود الروم - من شركان إلى الوزير دندان - من أم «كان ما كان» إلى ولدها	٤ حالات / من الوزير إلى الملك - من «نزهة الزمان» إلى زوجها «الملك ساسان» - من «نزهة الزمان» إلى زوجها «الملك ساسان» - من جنود الروم لذات الدواهي «أم الملك حردوب»	٤ حالات / من صباح إلى «كان ما كان» المتشرد في الآفاق - من «كان ما كان» إلى صباح - من كان ما كان إلى الشخص الذي يطلب المساعدة - من التاجر إلى الأعراي البائع لنزهة الزمان

٣ . ٢ . ٣ . ذكر السبب

يعتبر ذكر السبب من أهم الاستراتيجيات المستخدمة وأكثرها تكراراً في مختلف اللغات في العالم. فهناك الكثير من الأبحاث المنجزة في مجال استراتيجيات الرفض يثبت ذلك. على سبيل المثال، يمكن الإشارة إلى دراسة إيزدي وزيلايي (٢٠١٤) حيث توصلوا إلى هذه النتيجة بأن «ذكر السبب» يشكل ٣١,٧٤ بالمائة من جميع حالات استخدام أدوات الرفض.

الموقف الأول يخص رفض الملك طلب ولده (تاج الملوك) الزواج من السيدة دنيا، حيث نراه يقول: «يا ولدي، إن أباها ملك وبلاده بعيدة عنا، فدع عنك هذا» (ألف ليلة وليلة، ٢٠٢٢: ٢ / ١٣). في هذا الموقف يذكر الملك سبب معارضته لما

يطمح فيه تاج الملوك وذلك بقوله: «إن أباه ملك وبلاده بعيدة عنا». فكون والد السيدة دنيا ملكا يجعل أمر الزواج صعبا، كما أن بعد المسافة يشكل عائقا آخر.

في الموقف الثاني، نرى الوزير يحاول أن يجعل الملك يلغي قراره بخصوص الهجوم على مملكة الملك شهرمان (بسبب رفضه تزويج بنته لتاج الملوك)، قائلا له: «لا تفعل ذلك فإن الملك لا ذنب له، وإنما الامتناع من ابنته، فإنها حين علمت بذلك أرسلت تقول: إن غضبي أبي على الزواج أقتل من أتزوج به وأقتل نفسي بعده». (ألف ليلة وليلة، ٢٠٢٢: ١٦ / ٢). في هذا الموقف، يذكر الوزير أن فكرة الهجوم فكرة غير صحيحة لأن القرار لم يكن قرار الملك شهرمان، بل كان ذلك قرارا من السيدة دنيا، بنت الملك حيث هددت بقتل المتزوج منها وكذلك الانتحار. إذن تم استخدام استراتيجية ذكر السبب كاستراتيجية لرفض فكرة الهجوم.

في الموقف الثالث، يروي القاص لنا كيف استأنس تاج الملوك بعزير، حيث قال له: «يا أخي، أنا ما بقيت أطيق أن أفارقك. فقال عزير: وأنا الآخر كذلك، وأحب أن أموت تحت رجلك، ولكن يا أخي قلبي اشتغل بوالدتي» (ألف ليلة وليلة، ٢٠٢٢: ١٦ / ٢). في هذا الموقف، يذكر العزير سبب مفارقتها المحتملة لتاج الملوك وهو اشتغال قلبه بوالدته وما حدث لها بعد بعده عنها.

في الموقف الرابع، نجد أن العجوز تقترح على «السيدة دنيا» أن ترد إلى تاج الملوك الذي وقع في حبها جوابا وتهدهه فيه بالقتل، فقالت السيدة دنيا: «أخاف أن أكاتبه فيطمع» (ألف ليلة وليلة، ٢٠٢٢: ٢٥ / ٢). نجد أن السيدة دنيا وفي معرض ردها على اقتراح العجوز تستخدم استراتيجية ذكر السبب.

في الموقف الخامس، ترفض العجوز الفكرة التي تجول في خاطر السيدة دنيا عن الطمع الذي قد يسببه تلقي تاج الملوك العاشق، قائلة: «إنه إذا سمع التهديد والوعيد رجع عما هو فيه» (المصدر نفسه). فالعجوز لجأت إلى استراتيجية ذكر السبب.

في الموقف السادس، تظهر السيدة دنيا، تطيب خاطر العجوز الذي كدرته سابقا، مقترحة عليها أن ترافقها في خروجها إلى البستان للتفرج على أشجاره وأثماره، فنرى العجوز ترد عليها بقولها: «سمعا وطاعة، ولكن أريد أن أذهب إلى بيتي وألبس أثوابي وأحضر عندك» (ألف ليلة وليلة، ٢٠٢٢: ٣٢ / ٢). إن العجوز تستخدم استراتيجية «ذكر السبب» لرفض ما طلبت منها السيدة دنيا.

في الموقف السابع، الملك يرى ابنته السيدة دنيا تريد الانتحار، فيخاطبها: «يا سيدة بنات الملوك، لا تقعلي وراحمي أباك وأهل بلدك... أحاشيك أن يصيب والدك بسببك سوء» (ألف ليلة وليلة، ٢٠٢٢: ٤٠ / ٢). فالملك يقول لأبنته أن قيامها بالانتحار يفجع أباه وأهل بلدها ويكون سببا في إصابة والدها بسوء فلذلك يجب أن لا تنتحر.

في الموقف الثامن، نجد الوزير يريد أن يرفض الفكرة المطروحة من قبل الملك «ضوء المكان» لسלטنة ولده «كان ما كان» فبعد إشادته بآراء الملك السيدة، يلجأ إلى استراتيجية ذكر السبب عند رفضه فكرة الملك بقوله: «كان ما كان» صغير السن (ألف ليلة وليلة، ٢٠٢٢: ٤٦ / ٢).

الموقف التاسع يخص حوارا يجري بين «كان ما كان» وأمه، حيث يخبر أمه بإرادته للزواج ببنت عمه، فنجد أن الأم ترفض هذه الفكرة، قائلة: «اسكت لئلا يصل الخبر إلى الملك ساسان، فيكون ذلك سببا لغرقك في بحر الأحزان» (ألف ليلة وليلة، ٢٠٢٢: ٥٣ / ٢). تذكر الأم سبب مخالفتها لطلب ولدها «كان ما كان» حيث تعرف أن قيام ولدها بطلب يد بنت عمه (بنت الملك ساسان) سيؤدي إلى حدوث مشاكل لولدها ولذلك توصيه بالتجنب عن هذه الفكرة.

أما في الموقف العاشر، نجد أن «كان ما كان» يقترح على صباح هجوما واقتحاما على أشخاص كانوا يملكون خيولاً وخرافاً وابقاراً، فيرد عليه صباح بقوله: «يا مولاي، إن أصحابه خلق كثير، وجم غفير، وفيهم أبطال من فرسان ورجال، وإن رمينا أرواحنا في هذا الخطب الجسيم، فإننا نكون من هوله على خطر عظيم» (ألف ليلة وليلة، ٢٠٢٢: ٢ / ٧٠) مستخدماً استراتيجية «ذكر السبب» عند رفضه اقتراح المحاور.

أما في الموقف الحادي عشر، تظهر «نزهة الزمان» مخاطبة أباها المريض «ضوء المكان» الذي يطلب منها أن لا تذهب من أجله إلى بيت الأثرياء وتعمل هناك، قائلة: «يا أخي، نحن غرباء، وقد أقمنا هنا سنة كاملة ما دق علينا الباب أحد، فهل نموت من الجوع» (ألف ليلة وليلة، ٢٠٢٢: ١ / ٣٣٥). تستخدم القائلة استراتيجية «ذكر السبب» والسبب هو احتمال الموت من الجوع حال عدم ذهاب «نزهة الزمان» إلى بيت الأثرياء للعمل.

يضم الموقف الثاني عشر حواراً يجري بين ضوء المكان والوقاد، حيث نجد أن الأول يسأل الأخير، كم بيننا وبين دمشق؟ فيرد الأخير: مسافة ستة أيام. فيقول ضوء المكان: هل لك أن ترسلني إليها؟ فيرد الوقاد: «يا سيدي، كيف أدعك تروح وحدك وأنت شاب صغير؟» (ألف ليلة وليلة، ٢٠٢٢: ١ / ٣٣٨) وبذلك يستخدم استراتيجية ذكر السبب عند رفضه طلب «ضوء المكان» لإرساله إلى دمشق.

في الموقف الثالث عشر نرى أن «ضوء المكان» يريد أن يفارق الوقاد الذي اعتنى بصحته ليذهب إلى بغداد حيث يتولى والده «عمر النعمان» الحكم فيها، فيرد عليه الوقاد بقوله: كيف آمن عليك إلى بغداد؟ فأنا أكون معك حتى تصل إلى مقصدك» (ألف ليلة وليلة، ٢٠٢٢: ١ / ٣٨١)، فبذلك يستخدم استراتيجية ذكر السبب عند رفضه طلب «ضوء المكان» لوداعه وذهابه إلى مملكة والده.

أما الموقف الرابع عشر فإنه يتمحور حول حوار يجري بين الوقاد وخادم «نزهة الزمان» حيث يبحث الخادم عن أنشد تلك الأشعار الغرامية، فيرد عليه الوقاد بعدم معرفة المنشد، فيقول الخادم: «والله إنك تكذب، فإنه ما هنا قاعد إلا أنت، فأنت تعرفه» (ألف ليلة وليلة، ٢٠٢٢: ١ / ٣٨٥). إن الخادم ولرفضه صحة قول الوقاد يذكر السبب، حيث يقول: «فإنه ما هنا قاعد إلا أنت، فأنت تعرفه» ليؤكد بذلك أنه مادام هو الشخص الوحيد الذي بقي صاحباً بين تلك الجماعة، فإنه من المستحيل أن يصدق كلامه بعدم معرفة منشد تلك الأشعار.

أما الموقف الخامس عشر يخص حواراً يجري بين التجار الذين كانوا جزءاً من المؤامرة التي حاكتها الشواهي مع شركان، ابن الملك عمر النعمان. فيقول التجار: «يا مولانا، إن الله سيرنا إلى بلادهم (الروم) لنظفر بما لم يظفر به أحد من الغزاة، ولا أنتم في غزوتكم» فيسألهم شركان: «ما الذي ظفرت به» فيردون عليه: ما نذكر لك ذلك إلا في خلوة؛ لأن هذا الأمر إذا شاع بين الناس واطلع عليه أحد، فيكون ذلك سبباً لهلاكنا وهلاك كل من يتوجه إلى بلاد الروم من المسلمين» (ألف ليلة وليلة، ٢٠٢٢: ١ / ٤٤٦). نجد في هذا الموقف التجار يرفضون البوح بالسر أمام الجميع حيث يذكرون سبب رفضهم ذلك.

أما الموقف السادس عشر والسابع عشر يخص رفض طلب الزاهد (الذي كان في الحقيقة أم الملك حردوب المتكثرة في زي زاهد) بخصوص البقاء في الدير لإلقاء القبض على السيدة «تماثيل» بنت أحد كبار الرومان. حيث نجد أن شركان يقول: «والله إن قلبي مشغول بعسكر الإسلام، وما أدري ما حالهم» (ألف ليلة وليلة، ٢٠٢٢: ١ / ٤٥٢). في هذا الموقف نجد أن شركان يستخدم القسم (والله) أولاً وذلك لإثبات صحة إدعائه. حسب قول بنوي وريابعة (٢٠٢٢) إن القسم يعتبر من الاستراتيجيات المستخدمة للرفض حيث يتم إدراجه من ضمن اللواحق للرفض. وعرف عبد الجواد (٢٠٠٠: ٢١٨)

الحلف بأنه «القول الذي يلزم الإنسان به القيام أو عدم القيام بفعل معين، وذلك بالتسمية باسم الله أو صفة من الصفات الإلهية كما أنه يعتبر استراتيجية شائعة تستخدم في اللغة العربية للتخفيف من القوة اللفظية لفعل رفض الكلام».

أما في السابع عشر من المواقف، يأتي دور «ضوء المكان» ليرد طلب الزاهد للبقاء في الدير لحضور السيدة «تماثيل» بقوله: «إنا قد أخذنا هذا المال العظيم، وما أظن أن تماثيل ولا غيرها يأتي إلى هذا الدير بعد أن جرى لعسكر الروم ما جرى» (ألف ليلة وليلة، ٢٠٢٢: ١ / ٤٥٢) مستخدماً بذلك استراتيجية ذكر السبب.

أما في الموقف الثامن عشر، نجد شركان (ابن الملك عمر النعمان) يقترح فكرة على الوزير دندان (وزير والده) وضوء المكان (أخيه) والفكرة هي أن يقوم هو بقتل ثلاثة من حراس جيش العدو ليأخذوا ثيابهم ويلبسونها. فنجد ضوء المكان يرد عليه قائلاً: «إننا إذا قتلناهم نخاف أن سمع أحد شخيرهم، فينتبه إلينا الكفار فيقتلوننا» (ألف ليلة وليلة، ٢٠٢٢: ١ / ٤٦٠). هنا نجد ضوء المكان يستخدم استراتيجية «ذكر السبب» لرفض الفكرة التي طرحها أخوه شركان.

الموقف التاسع عشر يضم حواراً يجري بين شركان وأخوه ضوء المكان، حيث يقترح الأول مباغاة الجيش الروماني، قائلاً: «أريد أن تطلعوا فوق الجبل، وتكبروا كلكم تكبيرة واحدة... فيفترق الجمع من ذلك، ولا يجدون لهم في هذا الوقت حيلة، فإنهم سكارى ويظنون أن عسكر المسلمين أحاطوا بهم من كل جانب» فيرفض ضوء المكان الفكرة بقوله: «الصواب إننا نسير إلى عسكرنا ولا ننطق بكلمة؛ لأننا إن كبرنا تنبهوا لنا، ولحقونا فلم يسلم منا أحد» (ألف ليلة وليلة، ٢٠٢٢: ١ / ٤٦٠)، مستخدماً بذلك استراتيجية «ذكر السبب» لرفض الفكرة المطروحة من قبل أخيه.

يضم الموقف الأخير مشهداً فيه يطلب «تاج الملوك» شاباً تاجراً أن يعرض عليه بضاعته، فيرفض طلبه التاجر بقوله: «يا مولاي، لا تذكر لي ذلك؛ فإن بضاعتي ليست بمناسبة لك» (ألف ليلة وليلة، ٢٠٢٢: ١ / ٥٠٠).

نوع الإستراتيجية	الصادر من الشخص الذي مكانته أعلى	الصادر من شخص مكانته أدنى	الصادر من شخص تتساوى مكانته مع مكانة المخاطب
ذكر السبب	٦ حالات / من خادم نزهة الزمان إلى الوقاد - من الأم إلى ولدها «كان ما كان» - من الملك إلى بنته السيدة دنيا - من السيدة دنيا للعجوز (مرتين) - من الملك إلى ولده تاج الملوك	٥ حالات / من الشاب التاجر إلى تاج الملوك - من التجار إلى شركان وأخيه - من الوزير دندان إلى الملك «ضوء المكان» - من العجوز إلى السيدة دنيا - من الوزير إلى الملك	٩ حالات / من ضوء المكان إلى أخيه (مرتين) - من الوقاد إلى ضوء المكان (مرتين) - من نزهة الزمان إلى أخيها «ضوء المكان» - من صباح إلى «كان ما كان» - من «ضوء المكان» إلى الزاهد الذي كسب مكانة مرموقة لدى أبناء الملك عمر النعمان - من شركان إلى الزاهد - من عزيز إلى تاج الملوك

٣.٢.٤ . إعطاء حل بديل

إحدى الاستراتيجيات المستخدمة للرفض هو إعطاء حل بديل للمحاور، ولكنها قد تسبقها إستراتيجية أخرى. لقد أشار ستار وآخرون (٢٠١١: ٧٤) إلى هذا الأمر، حيث أكدوا على أن الكثير من المشاركين في الكلام يفضلون استخدام الصيغة التالية: [الأسف أو الاعتذار + ذكر سبب رفض الطلب + تقديم حل بديل] كالعبارة التالية: «أسف يا بروفيسور، عندي محاضرة تأخرت عنها. هل يمكن أن أقدم طالبا آخر ليساعدك»

الموقف الأول يخص رفض الملك طلب ولده (تاج الملوك) الزواج من السيدة دنيا، حيث نراه يقول: «يا ولدي، إن أبها ملك وبلاده بعيدة عنا، فدع عنك هذا وادخل قصر أمك، فإن فيه خمسمائة جارية كالأقمار، فمن أعجبتك منهن فخذها، وإن لم تعجبك جارية منهن، نخطب لك بنتا من بنات الملوك تكون أحسن من السيدة دنيا» (ألف ليلة وليلة، ٢٠٢٢: ٢/١٣).

في الموقف أعلاه نجد أن الملك يذكر السبب أولاً، قائلاً: «إن أبها ملك وبلاده بعيدة عنا» فبعد ذلك، يقدم الحل البديل بقوله: «دع عنك هذا وادخل قصر أمك، فإن فيه خمسمائة جارية كالأقمار، فمن أعجبتك منهن فخذها، وإن لم تعجبك جارية منهن، نخطب لك بنتا من بنات الملوك تكون أحسن من السيدة دنيا».

فالمالك إلى جانب اتباع صيغة [السبب + البديل]، يحاول أن يقدم لولده بديلين ومن ناحية أخرى، يسعى لكي يصور له أن كلا الخيارين جيدان.

أما الموقف الثاني يخص حواراً يجري بين ضوء المكان والوقاد، حيث نجد أن الأول يسأل الأخير، كم بيننا وبين دمشق؟ فيرد الأخير: مسافة ستة أيام. فيقول ضوء المكان: هل لك أن ترسلني إليها؟ فيرد الوقاد: «يا سيدي، كيف أدعك تروح وحدك وأنت شاب صغير؟ فإن شئت السفر إلى دمشق فأنا الذي أروح معك، وإن أطاعتني زوجتي وسافرت معي أقمت هناك، فإنه لا يهون عليّ فراقك» (ألف ليلة وليلة، ٢٠٢٢: ١/٣٣٨).

في هذا الموقف، استخدم الوقاد نفس الصيغة المستخدمة في الموقف السابق [السبب + البديل] حيث نجد أنه يذكر السبب أولاً وهو «صغر سن المحاور» ومن ثم يطرح البديل وهو أن «يرافقه إلى دمشق». استخدام هذه الصيغة تدل على مدى الأهمية التي يوليها أحد طرفي الحوار للمحاور حيث يذكر أولاً سبب رفضه لطلب أو لفكرة مطروحة من قبل المحاور ومن ثم، يحاول أن يقترح بديلاً وذلك لتخفيف وطأة الرفض.

في الموقف الثالث، نجد شركان (ابن الملك عمر النعمان) يقترح فكرة على الوزير دندان (وزير والده) وضوء المكان (أخيه) والفكرة هي أن يقوم هو بقتل ثلاثة من حراس جيش العدو ليأخذوا ثيابهم ويلبسونها. فنجد ضوء المكان يرد عليه قائلاً: «إن هذا الرأي غير صواب؛ لأننا إذا قتلناهم نخاف أن سمع أحد شخيرهم، فينتبه إلينا الكفار فيقتلوننا، والرأي السديد أن نسير إلى خارج الشعب. فأجابوه إلى ذلك» (ألف ليلة وليلة، ٢٠٢٢: ١/٤٦٠).

يستخدم عدة استراتيجيات مع بعض. أولاً يستخدم الملفوظات الإنجازية بقوله: «إن هذا الرأي غير صواب». من ثم يذكر سبب مخالفته ومعارضته لهذه الفكرة بقوله «لأننا إذا قتلناهم نخاف أن يسمع أحد شخيرهم، فينتبه إلينا الكفار فيقتلوننا» وفي المرحلة الأخيرة يتم اقتراح الحل البديل وهو «السير إلى خارج الشعب».

إن الصيغة المستخدمة من قبل ضوء المكان تتكون من طريقتي الرفض المباشرة وغير المباشرة. ففي طريقة الرفض المباشرة، يتم استخدام الملفوظات الإنجازية وذلك بقوله ضوء المكان «إن هذا الرأي غير صواب». استخدام الطريقة المباشرة من أقل الطرق المستخدمة للتعبير عن الرفض، حيث تم الإشارة إلى ذلك في بحث أنجزه شريطة (٢٠١٥: ١٩١) أما في طريقة الرفض غير المباشرة يتم استخدام استراتيجية [ذكر السبب + الحل البديل]. فضاء المكان في هذا الموقف وباستخدامه «ذكر السبب» و«الحل البديل»، يخفف من حدة رفضه للفكرة المطروحة من قبل أخيه شركان.

أما في الموقف الرابع، نجد أن شركان يقترح أن يتم مباغته جنود العدو وهم نائمون، مضيفاً: «عندي رأي ولعله صواب. فقالوا: وما هو؟ قال: أريد أن تطلعوا فوق الجبل، وتكبروا كلكم تكبيرة واحدة، وتقولوا: لقد جاءكم العساكر الإسلامية. ونصيح كلنا صيحة واحدة بقول: الله أكبر. فيفترق الجمع من ذلك، ولا يجدون لهم في هذا الوقت حيلة، فإنهم سكارى ويظنون أن عسكر المسلمين أحاطوا بهم من كل جانب ... فقال ضوء المكان: إن هذا الرأي غير صواب،

والصواب إننا نسير إلى عسكرنا ولا ننطق بكلمة؛ لأننا إن كبرنا تنبهوا لنا، ولحقونا فلم يسلم منا أحد» (ألف ليلة وليلة، ٢٠٢٢: ١/٤٦٠).

في الموقف أعلاه نجد أنه تم استخدام الطريقتين المباشرة وغير المباشرة للرفض. استخدم ضوء المكان الملفوظات الإنجازية أولاً وذلك بقوله «هذا الرأي غير صواب» ومن ثم وظف استراتيجية «الحل البديل» وذلك بقوله «والصواب إننا نسير إلى عسكرنا ولا ننطق بكلمة» وفي النهاية، نجده يستخدم استراتيجية ذكر السبب وذلك بقوله «لأننا إن كبرنا تنبهوا لنا، ولحقونا فلم يسلم منا أحد».

فالصيغة المستخدمة للرفض في هذا الموقف تشبه نفس الصيغة المستخدمة في الموقف السابق ولكن ببعض التعديل حيث تم ذكر السبب أخيراً. المواقف التي تم استخدام استراتيجية «الحل البديل» فيها تقودنا إلى هذه القناعة بأنه لا يتم استخدام هذه الاستراتيجية مباشرة بل تسبقها أو تليها استراتيجية أخرى. بعبارة أخرى، لا يتم استخدام هذه الاستراتيجية بشكل منفرد.

نوع الإستراتيجية	الصادر من الشخص الذي مكانته أعلى	الصادر من شخص مكانته أدنى	الصادر من شخص تتساوى مكانته مع مكانة المخاطب
إعطاء حل بديل	حالتان / من الملك لولده - من الوقاد إلى ضوء المكان حيث الأول يعتني بوضع الأخير		حالتان / من ضوء المكان ابن الملك عمر النعمان لأخيه شركان (مرتان)

٣ . ٢ . ٥ . الوعد بالقبول في المستقبل

إحدى الإستراتيجيات المستخدمة للرفض (بشكل غير مباشر) هي إستراتيجية الوعد بالقبول في المستقبل. ففي ذلك الجزء المختار من كتاب ألف ليلة وليلة، نجد موقفاً فيه يعبر ضوء المكان لولده عن شغفه لزيارة بيت الله الحرام، فنجد الملك يرد عليه قائلاً: «اصبر إلى العام المقبل، وأنا أتوجه إلى الحج وأخذك معي» (ألف ليلة وليلة، ٢٠٢٢: ١/٣٣٤).

نوع الإستراتيجية	الصادر من الشخص الذي مكانته أعلى	الصادر من شخص مكانته أدنى	الصادر من شخص تتساوى مكانته مع مكانة المخاطب
الوعد بالقبول في المستقبل	حالة / من الملك إلى ولده		

٣ . ٢ . ٦ . وضع شرط للمستقبل

الموقف الأول: الملكة «إبريزة» تقترح على البطريق «ماسورة» أن يبرزوا لشركان واحداً بعد واحد لتكون المباراة عادلة، فيقبل البطريق ذلك، شاهراً سيفه فوراً ولكن الملكة تقول: «اصبر حتى أذهب إليه وأعرفه بحقيقة الأمر، وأنظر ما عنده من الجواب، فإن أجاب الأمر كذلك، وإن أبي فلا سبيل لكم إليه» (ألف ليلة وليلة، ٢٠٢٢: ١/٣١٢). نجد في هذا الموقف، تضع الملكة شرطاً لقبول المباراة.

الموقف الثاني: يريد الملك أن يشتري جارية من تاجر، فيقول له: «خذ ثمنها مثلما اشتريتها، ودعها وتوجه إلى حال سبيلك». فيرد عليه التاجر: «سمعا وطاعة، ولكن اكتب لي مرقوما أنني لا أدفع عشرة أبدا على تجارتي» (ألف ليلة وليلة، ٢٠٢٢: ٣١٢ / ١). فالشرط الذي يضعه التاجر هو «كتابة مرقوم ينص على أن التاجر لا يدفع ضريبة ولا جباية أبدا».

الموقف الثالث: يدعو شركان وضوء المكان الشخص الذي تتكر بزى زاهد إلى مأدبة ولكنه يرفض وذلك بقوله: «ما هذا وقت الأكل، وإنما هذا وقت عبادة الملك الديان». لا يقول المتكرر بزى زاهد أنه لا يأكل أبدا بل يضع شرطا للأكل وهو تناول الطعام في وقته. (ألف ليلة وليلة، ٢٠٢٢: ٤٤٨ / ١).

نوع الإستراتيجية	الصادر من الشخص الذي مكانته أعلى	الصادر من شخص مكانته مع مكانة المخاطب
وضع شرط للمستقبل	٢ حالات / من الملكة الإبريزة إلى البطريق «ماسورة» - من الزاهد إلى شركان وضوء المكان	حالة / من التاجر إلى الملك

٣ . ٢ . ٧ . محاولة ثني المحاور

٣ . ٢ . ٧ . ١ . غمرة الذنب

هناك أساليب مختلفة لثني المحاور منها غمرة الذنب والتي تدل على محاولة من شخص ما ليجعل المخاطب أن يشعر بالذنب (Humeny، ٢٠١٣) وهذا الذنب يشمل ارتكاب سلوك غير مشروع أو إيجاد شعور وعاطفة (Price، ١٩٩٠) حيث نجد أن هذه الاستراتيجية يتم استخدامها مرتين في حكاية الملك عمر النعمان وأسرته. المرة الأولى تتعلق بمقابلة شركان (ابن الملك عمر النعمان) ببنت الملك حردوب المسيحي حيث يقول لها: «فلو أنك تتعمين علي بالمسير إلى بلاد الإسلام، وتتفرجين على كل أسد ضرغام، وتعرفين من أنا».

فردت الأميرة اقتراحه، قائلة: «وحق المسيح لقد كنت عندي ذا عقل ورأي، ولكنني اطلعت الآن على ما في قلبك من الفساد، وكيف يجوز لك أن تتكلم بكلمة تنسب بها إلى الخداع؟ كيف أصنع هذا وأنا أعلم متى حصلت عند ملككم عمر النعمان لا أخلص منه؛ ... لأن اعتقادكم أنه يحل لكم التمتع بمثلي كما في كتبكم حيث قيل فيها: (أو ما ملكت أيمانكم)، فكيف تكلمني بهذا الكلام؟» (ألف ليلة وليلة، ٢٠٢٢: ٤٦ / ٢)

استخدام عبارة «كيف يجوز لك أن ... / كيف تكلمني بهذا الكلام ...» إذا دل على شيء فإنما يدل على أن مخاطب هذه العبارات قام بعمل غير مسموح، متجاوزا بذلك ما كان عليه احترامه من الحدود. فيشعر الشخص بذلك غمرة الذنب ويؤدي ذلك إلى إلغاء الفكرة التي طرحها.

أما الموقف الثاني يضمه ذلك الجزء من الحكاية التي تتعلق بهروب إبريزة من قصر الملك عمر النعمان، حيث نجد العبد الأسود المدعى «الغضبان» يحاول أن يعتدي عليها، فلا يجد منها إلا الإصرار على حفاظ حرمتها، قائلة له: «ما بقي إلا العبيد السود، ثم صارت تبكته، وأظهرت له الغيظ، وقالت له: ويلك، ما هذا الكلام الذي تقوله لي؟! فلا تتكلم بشي من هذا في حضرتي».

في هذا الموقف أيضا تحاول أبريزة أن تجعل العبد الأسود في غمرة الذنب وذلك باستخدام عبارة «ما هذا الكلام الذي تقوله لي؟!» ليتمكن بذلك من ثني المحاور عن فكرته.

أما النقطة الأولى في كشف المواقف التي يتم استخدام استراتيجية «غمرة الذنب» هو استخدام عبارات استفهامية كـ «كيف يجوز لك أن ... / كيف تكلمني بهذا الكلام ... / ما هذا الكلام الذي تقوله لي ...» أما النقطة الثانية هي استخدام هذه الاستراتيجية من قبل من هو أعلى رتبة ومكانة لأن غمرة الذنب تعتبر نوعاً ما تهديداً لماء وجهه.

لقد أشار غضنفرى وآخرون (٢٠١٣: ٥٧) إلى أنه يعتبر من أقل استراتيجيات الرفض استخداماً في البحث الذي أنجزوه، حيث وجدوا أن هناك رغبة قليلة جداً لدى النساء لاستخدام هذا النوع من الاستراتيجيات إلى حد نراهن يتجنبن توظيفها في كلامهن. لقد أشار سادلر وإيروز (٢٠٠٢: ٦٥) إلى أن غمرة الذنب تعتبر من الاستراتيجيات التي لم يتم استخدامها من قبل الأتراك، كما أن حالات استخدامها بين الأمريكيين قليلة.

نوع الإستراتيجية	الصادر من الشخص الذي مكانته أعلى	الصادر من شخص مكانته أدنى	الصادر من شخص تتساوى مكانته مع مكانة المخاطب
غمرة الذنب	حالتان / من الملكة إبريزة إلى شركان الذي لجأ إليها - من الملكة إبريزة إلى العبد الأسود		

٣ . ٢ . ٧ . ٢ . بيان العواقب السلبية

من أنواع طرق الرفض التي يتم استخدامها لثني المحاور عن طلبه أو فكرته بيان العواقب السلبية المترتبة على فعل ما. فهناك مشهدان في حكاية الملك عمر النعمان، يتم استخدام هذه الطريقة من الرفض.

في الموقف الأول الذي يخص محاولة ضوء النهار إعادة إنشاد الأشعار وإطفاء نار القلب بها، فجد الوقاد الذي يرافقه ويحميه يحاول أن يثنيه عن فعل ذلك، قائلاً: «أنت ما علمت بما جرى لي، وما سلمت من القتل إلا بأخذ خاطر الخادم. فقال له ضوء المكان: وماذا جرى؟ فأخبرني بما وقع. فقال: يا سيدي، قد أتاني الخادم وأنت مغشي عليك، ومعه عصا طويلة من اللوز، وجعل يتطلع في وجوه الناس وهم نائمون، ويسأل على من كان ينشد الأشعار، فلم يجد من هو مستيقظ غيري، فسألني فقلت له: إنه عابر سبيل، فانصرف، وسلمني الله منه، وإلا كان قتلني. فقال لي: إذا سمعته ثانياً فانت به عندنا». (ألف ليلة وليلة، ٢٠٢٢: ١ / ٣٨٥)

ها هو الوقاد الذي لا يعرف المكانة الحقيقية لضوء المكان. فهذا الموقف الذي يظهر فيه الوقاد وكيفية تحدته مع ضوء المكان يخبرنا عن شعوره بأن مكانته أعلى من مكانة ضوء المكان، لأنه هو الذي أنقذ حياة ضوء المكان من ناحية وإنه أكبر سناً منه؛ فذلك نجده يحذر المحاور (ضوء المكان) من العقاب السلبية التي تترتب على عمله.

أما الموقف الثاني يخص محاولة العجوز إدخال تاج الملوك المتكرر بزي جارية. فها هي العجوز تواجه إصراراً من قبل الحاجب للتفتيش، فنقول له: «أنا أعرف أنك عاقل ومؤدب، فإن كان حالك قد تغير فإني أعلمها بذلك وأخبرها أنك تعرضت لجارتها». (ألف ليلة وليلة، ٢٠٢٢: ٢ / ٣٥)

في هذا الموقف، نشهد استخدام استراتيجيين في نفس الوقت. أما الاستراتيجية الأولى هي بيان العواقب السلبية للطلب، حيث نجد أن العجوز تحذر الحاجب من العقوبات المترتبة على تعرض الحاجب للجارية. الجدير بالذكر أن وصف العجوز الحاجب بالعاقل والمؤدب، لا يعتبر عملاً يندرج من ضمن لواحق الرفض.

أما الاستراتيجية الثانية والتي من الاستراتيجيات الكامنة بين الأسطر هو الإشارة إلى فلسفة معارضتها لتفتيش الجارية وهي عدم جواز ملامسة النساء في التفكير الإسلامي.

نوع الإستراتيجية	الصادر من الشخص الذي مكانته أعلى	الصادر من شخص مكانته أدنى	الصادر من شخص تتساوى مكانته مع مكانة المخاطب
بيان العواقب السلبية			حالتان / من الوقاد إلى «ضوء المكان» - من العجوز إلى الحاجب

٣ . ٣ . اللواحق

تم استخدام اللواحق مرة في قصة أسرة الملك عمر النعمان، حيث يخاطب الملك ضوء المكان الوزير دندان قائلاً له: اعلم أنني عزمت على شيء وأريد إطلاعك عليه، فأسرع في رد الجواب. فقال الوزير دندان: ما هو يا ملك الزمان؟ قال: عزمت على أن أسلطن ولدي «كان ما كان» وأفرح به في حياتي، وأقاتل قدامه إلى أن يدركني الممات. فما عندك من الرأي؟ فقَبِلَ الوزير دندان الأرض بين يدي الملك ضوء المكان وقال له: اعلم أيها الملك السعيد صاحب الرأي السديد، أن ما خطر ببالك مليح، غير أنه لا يناسب في هذا الوقت لخصلتين؛ الأولى: أن ولدك «كان ما كان» صغير السن، والثانية: ما جرت به العادة، من أن من سلطن ولده في حياته لا يعيش إلا قليلاً، وهذا ما عندي من الجواب» (ألف ليلة وليلة، ٢٠٢٢: ٤٦ / ٢)

في البداية، نرى الوزير يمدح الملك واصفا إياه بصاحب الآراء السديدة، مؤكداً على أن ما خطر بباله أمر يستحق التقدير ليقوم بذلك بتخفيف وطأة مخالفته لفكرة سلطنة «كان ما كان». إن ما يظهر لنا يدل على أن استخدام اللواحق وبشكل خاص ذلك النوع من اللواحق التي تظهر بشكل «بيان الرأي والشعور الإيجابي» لا يحدث كثيراً.

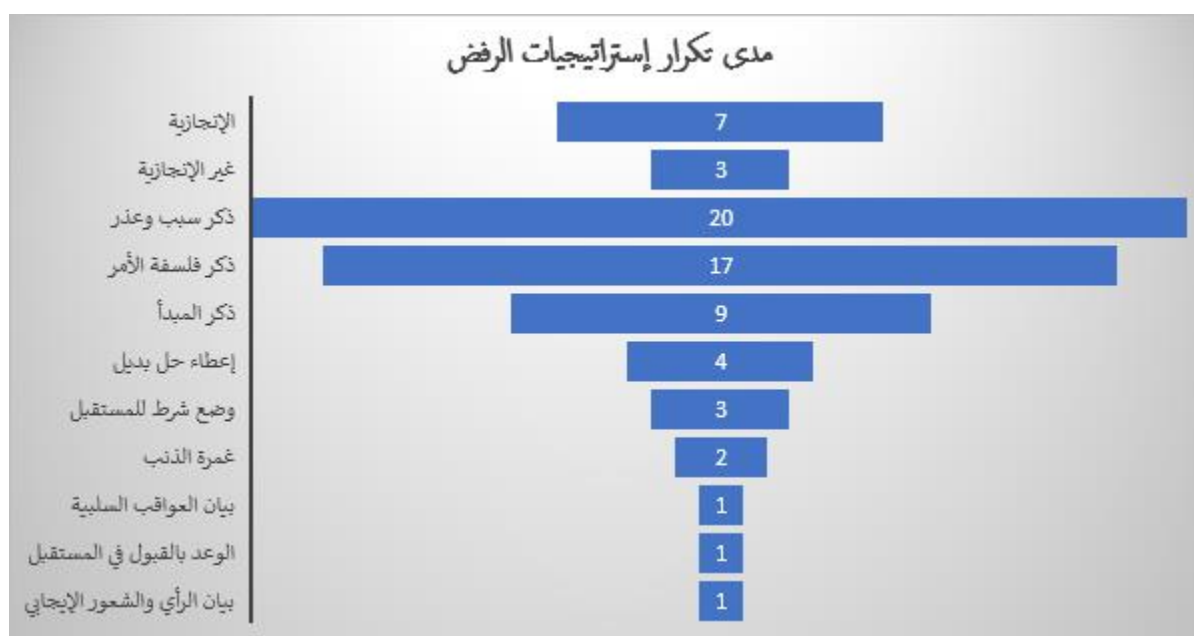
نوع الإستراتيجية	الصادر من الشخص الذي مكانته أعلى	الصادر من شخص مكانته أدنى	الصادر من شخص تتساوى مكانته مع مكانة المخاطب
لواحق الرفض - بيان الرأي والشعور الإيجابي		حالة / من الوزير إلى الملك	

٤ . النتائج والاستنتاجات

هذا البحث الوصفي التحليلي الذي حاول الكشف عن استراتيجيات الرفض المستخدم في حوارات كتاب ألف ليلة وليلة، نتائجه معروضة في الجدولين التاليين، حيث يخص الأول منهما مدى تكرار أي من الاستراتيجيات والثاني منهما مدى استخدام الاستراتيجيات حسب مكانة المتكلم.

يقدم الجدول التالي فكرة واضحة عن مدى تكرار مختلف الإستراتيجيات المستخدمة للرفض بدءاً بالإستراتيجيات المباشرة ومروراً بالإستراتيجيات غير المباشرة وإنهاءً بلواحق الرفض:

حالات الاستخدام	الإستراتيجيات	
	المباشرة	غير المباشرة
٧	الإنجازية	غير المباشرة
٣	غير الإنجازية	
٢٠	ذكر سبب وعذر	
١٧	ذكر فلسفة الأمر	
٩	ذكر المبدأ	
٤	إعطاء حل بديل	
٣	وضع شرط للمستقبل	
٢	غمرة الذنب	
١	بيان العواقب السلبية	
١	الوعد بالقبول في المستقبل	
١	بيان الرأي والشعور الإيجابي	لواحق الرفض



توصل الباحثون إلى أن أهم إستراتيجيات الرفض المتجلية في كتاب ألف ليلة وليلة هي «إستراتيجية ذكر العذر، والسبب وتقديم التوضيح» حيث نجد تكرار استخدامها من قبل الكل حيث يعتبر ذلك مقبولاً من قبل الجميع.

يعتبر استخدام إستراتيجية «ذكر المبادئ والفلسفة» من الأدوات المخففة. عندما يذكر متكلم مبدأ ما يؤمن به فإن معناه هو أن الرفض لا يشمل طلباً محدداً طرحه المحاور بل يشمل أي طلب من هذا النوع. كما أنه يجب أن لا ننسى أهمية إستراتيجية «ذكر الفلسفة» فهذه الفلسفة تضم ضوابط دينية وأعرافاً اجتماعية. بعبارة أخرى، المتكلم ويذكره الفلسفة الموجودة وراء معارضته أمراً ما، يؤكد للمستمع على أنه لا يرفض طلبه أو فكره أو مشروعه لأسباب شخصية بل هناك فلسفة وراء هذه المعارضة أو الرفض. فالتكلم بذكره «فلسفة مخالفته» يخفف وطأة الرفض لأن الرفض يعد تهديداً لماء وجه المخاطب.

أما النقطة الهامة التي يجب الانتباه إليها هي أن ذكر فلسفة رفض طلب أو فكرة ما والتي تعود عادة إلى أسباب دينية أو اجتماعية أمر قلما نجد له أثرا في محادثات الناس في عصرنا الراهن والتي خاضت البحوث في تحليلها. هذا الأمر إذا دل علي شيء فإنما يدل على أن الناس بدأوا يبتعدون عن الاهتمام بتلك الأعراف الاجتماعية والدينية التي كان أسلافهم يهتمون بها. فما يهم الناس في عصرنا الحاضر هو المشاعر والمصالح الشخصية لتتبدد بذلك الاهتمامات الدينية والأعراف الاجتماعية من حسابات الناس.

فيما يتعلق باستراتيجية «الحل البديل»، فإن هذه الإستراتيجية لا يتم استخدامها بشكل منفرد، بل تسبقه أو تأتيه إستراتيجية أخرى كـ «ذكر السبب». فالمتكلم يذكره سبب رفضه لطلب المحاور ومن ثم تقديمه حلا بديلا، يحاول أن يخفف من وطأة الرفض. أما اللواحق، يجب القول إنها يتم توظيفها بقله حيث نرى أن حالات استخدامها لا تتجاوز عن حالة وذلك من قبل الأدنى مكانة.

أما الجدول التالي فإنه يخص مدى استخدام كل من الإستراتيجيات من قبل مختلف الفئات من المتكلمين الذين تم تصنيفهم حسب مكانتهم:

نوع الإستراتيجية	الصادر من الشخص الذي مكانته أعلى من المحاور	الصادر من شخص مكانته أدنى من المحاور	الصادر من شخص تتساوى مكانته مع مكانة المحاور
١	٦		١
الاستراتيجيات المباشرة الإنجازية			
٢	٣		
الإستراتيجيات المباشرة غير الإنجازية			
٣	٣		٥
ذكر المبدأ			
٤	٩	٤	٤
ذكر الفلسفة			
٥	٦	٥	٩
ذكر السبب			
٦	٢		٢
إعطاء حل بديل			
٧	١		
الوعد بالقبول في المستقبل			
٨	٢	١	
وضع شرط للمستقبل			
٩	٢		
غمرة الذنب			
١٠			٢
بيان العواقب السلبية			
١١		١	
لواحق الرفض - بيان الرأي والشعور الإيجابي			

١. فالجدول أعلاه يدل على أن إجمالي حالات استخدام إستراتيجيات الرفض بلغ ٦٨ حيث كانت حصة الأشخاص الذين كانوا يتمتعون بمكانة أعلى (مقارنة بالمحاور) من استخدام أدوات الرفض وصل إلى ٣٤ حالة. من ناحية أخرى، تشير النتائج إلى أن من بين ١١ إستراتيجية رفض مستخدمة، تم استخدام ٩ منها من قبل الفئة الأولى من المتكلمين المتمتعين بمكانة أعلى مقارنة بالمحاور. كما أن الاستراتيجية الأكثر استخداما من قبل هذه الفئة هي إستراتيجية ذكر الفلسفة.

أما حالات استخدام إستراتيجيات الرفض المستخدمة من قبل الفئة الثانية من المتكلمين الذين لديهم مكانة أدنى فإنها تبلغ ١١. فأكثر الإستراتيجيات المستخدمة من قبل هذه الفئة هي إستراتيجية «ذكر السبب» وكذلك « ذكر الفلسفة». تشير النتائج إلى أن من بين ١١ إستراتيجية رفض مستخدمة، تم استخدام ٤ منها من قبل الفئة الثانية من المتكلمين.

تصل حالات استخدام إستراتيجيات الرفض المستخدمة من قبل الفئة الثالثة إلى ٢٣. فأكثر الإستراتيجيات المستخدمة من قبل هذه الفئة هي إستراتيجية « ذكر السبب». من بين ١١ إستراتيجية رفض مستخدمة، تم استخدام ٦ منها من قبل الفئة الثالثة من المتكلمين.

نستنتج مما مر أن أكثر حالات استخدام إستراتيجيات الرفض تخص الفئة الأعلى مكانة ثم تليها تلك الفئة التي تتساوى فيه مكانة المتكلم والمخاطب وفي أسفل السلم، تستقر الفئة التي يكون فيها المتكلم أدنى مكانة. كما أن «ذكر السبب» يعتبر من أكثر إستراتيجيات الرفض شيوعاً بين مختلف الفئات.

٥ . المصادر والمراجع

٢. الادريس، نيكول. (١٩٩٢). علم المسرحية. (ترجمة: دريني خشبة). الكويت: دار سعاد الصباح.
 ٣. الباهي، حسان. (٢٠٠٤). الحوار ومنهجية التفكير النقدي. المغرب: إفريقيا الشرق.
 ٤. بلخير، عمر. (٢٠٠١). مدخل إلى دراسة بعض الظواهر التداولية في اللغة العربية (الخطاب المسرحي نموذجاً). إنسانيات: المجلة الجزائرية في الأنثروبولوجيا والعلوم الاجتماعية ١٤ - ١٥. ١٠١ - ١٢٥.
 ٥. الخليفة، عماد ميري كاظم. (٢٠٢٢). أنماط الخطاب في كتاب ألف ليلة وليلة: دراسة تداولية سياقية في ضوء نظرية براون وليفينسون. رسالة ماجستير، جامعة قم.
 ٦. العاني، شجاع مسلم. (١٩٩٤). البناء الفني للرواية العربية في العراق. بغداد: دار الشؤون الثقافية العامة.
 ٧. كوه، ليث سعدون وماضي، سامي. (٢٠١٨). الأفعال الكلامية المباشرة في تفسير روح المعاني لأبي الثناء الألويسي: دراسة تداولية. مجلة واسط للعلوم الانسانية والاجتماعية ١٤ (١). ٨٤٣ - ٨٦٨.
 ٨. محمد، ندى حسن. (٢٠١٨). فاعلية الحوار في قصص جمال نوري: دراسة تحليلية. مجلة مركز دراسات الكوفة ٥١. ١٦١ - ١٧٦.
 ٩. يورك، ألف ليلة وليلة. (٢٠٢٢). المملكة المتحدة: مؤسسه هندواي.
10. Abdel-Jawad HR. (2000). A linguistic and sociopragmatic and cultural study of swearing in Arabic. *Language, Culture and Curriculum*. 13 (2): 217-240.
 11. Alkhalwaleh, A., Hunecty, A., Mashaqba, B., & Al-Khalwaleh, N. (2023). Refusing Invitations: A Contrastive Pragmatic Study of Jordanian Arabic and Castilian Spanish. *Dirasat: Human and Social Sciences*, 50(5), 72-86.
 12. Al-Mahrooqi, R., & Al-Aghbari, K. (2016). Refusal strategies among Omani EFL students. *Sage Open*, 6(4), 2158244016672907.
 13. Alsmari, N. A. (2024). The Pragmatics of Refusal: A Study of Parent-Daughter Communication Dynamics in Saudi Arabia. *International Journal of Arabic-English Studies*, 24(1), 225-246.
 14. Al-Zubeiry, H. Y. A., & Alzahrani, M. A. M. (2024). Variation in Dispreferred Responses among Rural and Urban Saudi Arabic Speakers: A Socio-pragmatic Analysis. *Journal of Ethnic and Cultural Studies*, 11(1), 229-248.
 15. Beebe, L. M.; Takahashi, T. and Uliss – Weltz, R. (1990). *Pragmatic Transfer in ESL Refusals*. In R.
 16. Benbouya, A., & Rabab'ah, G. (2022). Refusal strategies used in Algerian spoken Arabic in response to offers. *Theory and Practice in Language Studies*, 12(4), 715-725.
 17. Chen, Y., and Zhang, Y. (1995). Refusing in Chinese. In Kasper, G. (Ed.), *Pragmatics of Chinese as native and target language*. (pp. 119-163). Manoa: University of Hawaii.
 18. Eshreth, M. K. (2015). Intercultural Pragmatics Revisited: refusal strategies and politeness. *Research Journal of English and Literature*, 3(1), 180-192.
 19. Ghazanfari, M., Bonyadi, A., & Malekzadeh, S. (2013). Investigating cross-linguistic differences in refusal speech act among native Persian and English speakers. *International Journal of Research Studies in Language Learning*, 2(4), 49-63.
 20. Goffman, E. (1955) On facework: an analysis of ritual elements in social interaction. *Psychiatry: Journal for the Study of Interpersonal Processes* 18: 213–231.
 21. Humeny, C. (2013). A Qualitative Investigation of a Guilt Trip. *Institute of Cognitive Science Spring*.

22. Huneety, A., Mashaqba, B., Qandeel, A., Alshdaifat, A., & Rababah, L. (2024). Refusal Strategies by Ammani Arabic Monolingual and English-Arabic Bilingual Speakers. *International Journal of Society, Culture & Language*, 1-16.
23. Izadi, A., & Zilaie, F. (2015). Refusal strategies in Persian. *International Journal of Applied Linguistics*, 25(2), 24/6-264.
24. Johnston, B., Kasper, G., & Ross, S. (1998). Effect of rejoinders in production questionnaires. *Applied linguistics*, 19(2), 157-182.
25. Jucker, A. H. (2015). Pragmatics of fiction: Literary uses of uh and um. *Journal of Pragmatics*, 86, 63-67.
26. Martínez Flor, A., & Usó Juan, E. (2011). Research methodologies in pragmatics: Eliciting refusals to requests. *ELIA*, 11, 47-87.
27. Ogiermann, E. (2018). Discourse completion tasks. *Methods in pragmatics*, 10, 229-255.
- Price, G. (1990). Non-rational guilt in victims, *Dissociation*, 3, 160-164.
28. Sadler, R. W., & Eröz, B. (2002). " I REFUSE YOU!" AN EXAMINATION OF ENGLISH REFUSALS BY NATIVE SPEAKERS OF ENGLISH, LAO, AND TURKISH. *Journal of Second Language Acquisition and Teaching*, 9, 53-80.
29. Sattar, H. Q. A., Lah, S. C., & Suleiman, R. R. R. (2011). Refusal strategies in English by Malay University students. *GEMA: Online Journal of Language Studies*, 11(3), 69-81.
30. Sweeney, E., & Hua, Z. (2015). Discourse completion tasks. *Research methods in intercultural communication: A practical guide*, 212-222.
31. Wazzan, A. M. (1993). The Arabian Nights in Western Literature: A Discourse Analysis. *Islamic Studies*, 32(1), 61-71.
32. Yule, G. (1996). *Pragmatics*. Oxford university press.